حكاية عصرية عن
النجاح الحقيقي في
العمل والحياة

القائد الذي لم يكن له منصب

روبن شارما

المؤلف صاحب أفضل مبيعات عالميًا لكتاب

الراهب الذي باع سيارته الفيراري

أكثر من ٢,٠٠٠,٠٠٠ نسخة تم بيعها

القائد الذي لم يكن له منصب

حكاية عصرية عن النجاح الحقيقي في العمل والحياة

روبن شارما

المؤلف صاحب أفضل مبيعات عالميًا لكتاب
دليل العظمة



للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٣

THE LEADER WHO HAD NO TITLE by Robin Sharma

Published by arrangement with the original publisher Free Press, a Division of Simon & Schuster, Inc.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.

المملكة العربية السعودية ص.ب ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

The Leader Who Had No Title

A MODERN FABLE ON REAL SUCCESS IN BUSINESS AND IN LIFE

Robin Sharma

#1 International Bestselling Author of *The Greatness Guide*



.

من مؤلفات روبن شارما أيضًا

دليل العظمة: 101 درس في الإتقان الشخصي والعملي

دليل العظمة، كتاب 2: 101 درس في النجاح والسعادة

الراهب الذي باع سيارته الفيراري: قصة عن تحقيق أحلامك والوصول إلى مصيرك

.

أهدي هذا الكتاب لك أنت، أيها القارئ العزيز. إن استعدادك لإيقاظ القائد الموجود بداخلك يُلهمني. والتزامك بالعمل بأفضل مستوياتك يؤثر فيّ. واستعدادك لترك كل شخص تقابله أفضل مما وجدته يشجعني على تقديم المزيد من حياتي لمساعدة الناس على القيادة بدون منصب.

.

بطريقة رقيقة، يمكنك أن تهزّ العالم.

- المهاتما غاندي

.

ملاحظة شخصية
من روبين شارما

الكتاب الذي تحمله الآن بين يديك هو نتيجة لخمسة عشر عامًا تقريبًا من عملي كمستشار قيادي للعديد من الشركات على قائمة Fortune 500، من ضمنها مايكروسوفت وجينرال إلكتريك ونايكي وفيديكس وآي بي إم، إلى جانب منظمات مثل جامعة ييل، ومنظمة "الرؤساء الشباب" Young Presidents. من خلال تطبيق نظام القيادة الذي سأعلمك إياه في هذا الكتاب، سوف تختبر نتائج هائلة في عملك وتساعد منظمتك على الارتقاء إلى مستوى جديد كليًا من الابتكار، والأداء، وولاء العميل. سوف تشهد أيضًا تحسينات عميقة في حياتك الشخصية والطريقة التي تظهر بها أمام العالم.

لاحظ من فضلك: إن طريقة القيادة التي أوشك على مشاركتها معك ستُقدم لك على أنها قصة. البطل، بليك ديفيز؛ ومعلمه الذي لا يُنسى، تومي فلين؛ والمدرسون الأربعة الاستثنائيون الذين حولوا الطريقة التي يعمل ويعيش بها جميعهم شخصيات خيالية -فهم نتاج لمُخيلتي النشطة بشكل زائد. لكن ثق بأن نظام القيادة نفسه، وكذلك المبادئ والوسائل والأساليب التي يُبنى عليها، حقيقي جدًا وساعد مئات الآلاف من الأشخاص في العديد من المنظمات الأكثر نجاحًا في العالم على أن يحققوا الفوز في العمل ويقودوا المجال.

يروي الضحايا المشكلات. ويقدم القادة الحلول. إن أملي الصادق هو أن يقدم لك كتاب "القائد الذي لم يكن له منصب" وللمنظمة التي تعمل بها حلًا يغير اللعبة لكي تصل بسرعة وبأناقة إلى أفضل ما فيك في هذه الأوقات المضطربة والمتقلبة بشكل كبير.

–روبين شارما

ملحوظة: لكي تعزز وتعمق من التحول في أسلوب قيادتك بينما تقرأ كتاب "القائد الذي لم يكن له منصب"، زر موقع robinsharma.com، حيث ستجد مجموعة كاملة من مصادر الدعم، بما فيها الملفات الصوتية، والنشرات الإخبارية، والمدونات،

وتقييمات للقيادة على الإنترنت، وأدوات لبناء فريق استثنائي.

الفصل 1

القيادة والنجاح
هما حق أصيل لك

لا ينجح أحد متجاوزًا توقعاته الأكثر جموحًا إلا إذا بدأ ببعض التوقعات الجامحة.

– رالف تشاريل

إن رؤية الإنجاز هي أعظم هدية قد يقدمها الإنسان إلى الآخرين.

– آين راند

كل واحد منا يُولد ولديه الإمكانية ليصبح عبقريًا. مع الأسف، يموت معظم الناس بإمكانيات متواضعة. أنا أرجو ألا تنزعج من أنني كشفت عن هذا المعتقد المهيمن علي إلى حد بعيد مبكرًا جدًا في وقتنا الوجيز معًا. لكنني أحتاج لأن أكون صريحًا. يجب أيضًا أن أخبرك بأنني مجرد شاب عادي حالفني الحظ أن أتعلم مجموعة من الأسرار الاستثنائية والتي ساعدتني في أن أصبح فائق النجاح في مجال الأعمال وراضيًا إلى حد كبير في الحياة. الخبر الجيد هو أنني موجود هنا لكي أقدم لك كل ما اكتشفته في مغامرة مذهلة جدًا. لذلك يمكنك أنت أيضًا أن تعمل بنجاح باهر. وتعيش بكل ما تملك. بدءًا من اليوم.

إن الدروس القوية التي سأكشف لك عنها هنا سيتم تقديمها بلطف، وبعناية، وبتشجيع صادق. ستكون جولتنا معًا مليئة بالمرح، والإلهام، والتسلية. إن المبادئ والوسائل التي ستكتشفها سوف تتسبب تلقائيًا في أن ترتفع مهنتك، وأن تحلق سعادتك، وأن يعبر أفضل ما فيك عن نفسه بكل معنى الكلمة. لكن قبل كل شيء آخر، أعدك بأن أكون صادقًا. أنا أدين لك بهذا.

أنا اسمي بليك ديفيز، ورغم أنني وُلدت في ميلووكي، فإنني عشت هنا في مدينة نيويورك عمري كله تقريبًا. وما زلت أحب هذا المكان. المطاعم. إيقاع الحياة. الناس. وتلك النقانق التي تُباع في الشوارع - لا تُصدق. نعم، أنا أعشق الطعام - إنه واحد من أفضل متع الحياة بالنسبة لي، إذا سألتني، بالإضافة إلى الحوار الجيد، ورياضاتي

المفضلة، وكتبي المفضلة. على أية حال، لا يوجد مكان على كوكب الأرض فعلًا يشبه مدينة نيويورك. أنا لا أخطط مطلقًا لمغادرتها. أبدًا.

من فضلك اسمح لي أن أذكر سريعًا القليل عن خلفيتي قبل أن أخبرك عن الأحداث العجيبة لكن القيّمة التي نقلتني من المكان الذي كنت فيه من قبل إلى المكان الذي طالما أردت أن أكون فيه. لقد كانت أمي أطيب إنسانة قابلتها. وكان أبي أكثر الأشخاص الذين عرفتهم عزمًا. من نوع الأشخاص الذين يمتلكون مستوى عاليًا من الأخلاق. لم يكونا مثاليين. ولكن هل هناك شخص مثالي تمامًا؟ الأمر الرئيسي هو أنهما كانا دائمًا ما يقدمان أفضل ما يمكنهما تقديمه. وفي ذهني، أفضل ما يمكنك تقديمه هو كل ما يمكنك تقديمه. بمجرد أن تفعل ذلك، اذهب للمنزل واحظَ بليلة من النوم الهادئ. إن القلق حول الأشياء التي تخرج عن نطاق سيطرتك هو وصفة جيدة جدًا للمرض. ومعظم الأمور التي نُقلق أنفسنا حيالها كثيرًا لا تحدث أبدًا في الواقع. لقد قالها كيرت فونيجت بشكل جميل عندما لاحظ: "المشكلات الحقيقية في حياتك يمكن أن تكون أشياء لم تخطر على بالك القلق أبدًا، من النوع الذي يفاجئك في الرابعة عصر يوم ثلاثاء الذي أخذته إجازة".

لقد شكلني والداي بطرق عديدة. إنهما لم يمتلكا الكثير من الأشياء، لكنهما مع ذلك كانا يمتلكان كل شيء بطرق متعددة: كانا يمتلكان شجاعة قناعاتهما، كانت لديهما قيم جليلة، وكانا يمتلكان احترام الذات. أنا ما زلت أفتقدهما بشدة ولا يمر يوم دون أن أقدرهما. في لحظاتي الأكثر هدوءًا، أتأمل أحيانًا في حقيقة أننا نهمل في تقدير الأشخاص الذين نكن لهم مشاعر الحب. إلى أن نفقدهم. ثم نذهب بعدها في تمشيات طويلة وصامتة وندعو من أجل فرصة ثانية لكي نعاملهم بالطريقة التي كانوا يستحقون أن يعاملوا بها. من فضلك لا تدع هذا النوع من الندم يصِب حياتك. إنه يحدث في أحيان كثيرة، للكثير جدًا من الأشخاص بيننا. إذا كنت مباركًا بما يكفي وما زال والداك موجودين، فعاملهما باحترام. وافعل ذلك اليوم.

أثناء نشأتي، كنت طفلًا طيبًا. كان جدي يصفني دائمًا بـ"قلب يسير على ساقين". لم يكن لدي في عُرفي أن أجرح أحدًا أو أمزق شيئًا. كنت أؤدي بشكل جيد في المدرسة، وكنت محبوبًا جدًا بين زملائي، ومارست لعبة كرة القدم في فريق المنتخب الخاص بالمدرسة الثانوية. ولكن تغير كل شيء عندما تعرض والداي للقتل. لقد

مادت الأرض من تحت قدمي. لقد فقدت الثقة تمامًا. لم يكن لدي تركيز. أصبحت حياتي عاجزة عن التقدم.

في أوائل العشرينيات من عمري، انتقلت من وظيفة لأخرى، وكأنني كنت أسير في حياتي مستخدمًا "الطيار الآلي" . لقد فقدت الإحساس ولم أكن أهتم بأي شيء. كنت أشبع نفسي بالكثير من التلفاز، والكثير من الطعام، والكثير من القلق -والهدف منها جميعًا هو تجنب الشعور بالألم الذي يشعر به الشخص عند إدراك الخسارة المحتملة.

في تلك الفترة من حياتي، كان العمل مجرد وسيلة لدفع الفواتير بدلًا من كونه منبرًا للتعبير عن أفضل ما لدي. لم تكن الوظيفة أكثر من طريقة صعبة لقضاء ساعات أيامي بدلًا من كونها فرصة رائعة لكي أصبح ما كان يجب أن أكونه. كان العمل مجرد وسيلة لقضاء وقتي بدلًا من كونه فرصة ممتازة لتسليط الضوء على الأشخاص الآخرين وطريقة لاستغلال أيامي في بناء منظمة أفضل -و عن طريق القيام بذلك- عالم أفضل.

أخيرًا قررت أن أتطوع في الجيش. لقد بدت كخطوة جيدة لمساعدتي على الشعور بإحساس من الانتماء ولكي أجد بعض النظام في وسط الفوضى. تم إرسالي إلى الحرب. ورغم أن وجودي في الجيش جلب النظام إلى حياتي، فإنه جلب معه أيضًا التجارب التي تستمر في مطاردتي حتى يومنا هذا. لقد شهدت أصدقائي الذين قضيت معهم التدريب الأساسي وهم يُقتلون في معارك دموية. لقد رأيت جنودًا في ريعان شبابهم يتعرضون للتشويه بوحشية ويُجرحون بشكل مأساوي. وشاهدت الحماسة المعتدلة التي ربما كانت موجودة في ذاتي القديمة تتبدد بينما أغرق عميقًا في الإدراك الموحل، والبائس لما أصبحت عليه حياتي. ورغم أنني لم أتعرض للإصابة الجسدية في الحرب، فقد اعتبروني جنديًا جريحًا بسبب المعاناة النفسية التي تعرضت لها. وكنت أحمل معي أشباح المعركة أينما ذهبت.

ذات يوم، حان الوقت فجأة للعودة إلى الديار. لقد حدث الأمر بسرعة مدهشة لدرجة أصابتني بالدوار. فقد تم وضعي على متن طائرة نقل، وإرسالي للوطن، وفي خلال يوم أو اثنين بعد بعض الفحوصات الطبية الروتينية، استلمت أوراقي. قدموا

لي الشكر على الخدمة التي أسديتها لوطني وتمنوا لي الحظ السعيد. في ظهيرة أحد الأيام المشمسة في الخريف، تمشيت في أحد شوارع المدينة ووصلت إلى استنتاج مرعب: لقد أصبحت وحيدًا مرة أخرى.

لقد كان صراعي الأكبر هو محاولة إيجاد طريقة للعودة مجددًا إلى مجتمع قد نساني. في معظم الليالي، لم أستطع النوم؛ كان عقلي يعاقبني بذكريات قاسية للمشاهد الكابوسية التي مررت بها في الحرب. في الصباح، كنت أستلقي في الفراش لساعات في محاولة لتجميع الطاقة للنهوض وبدء يومي. كان جسدي يؤلمني. كنت أشعر بالذعر دون سبب وكنت لا أتواصل مع أحد تقريبًا غير زملائي من الجنود. الأشياء التي كنت أحب القيام بها بدت لي تافهة جدًا ومملة. لقد غاب عن حياتي أي إحساس بالغاية أو المعنى. في بعض الأحيان كنت أتمنى أن أموت.

ربما تكون واحدة من أفضل الهدايا التي منحني والداي إياها هي حب التعلم، خاصة من خلال الكتب. بين أغلفة كتاب واحد توجد أفكار والتي، إذا تم التصرف وفقًا لها، لديها القوة على إعادة كتابة كل جزء من حياتك. القليل من الأشياء تضاهي براعة الاستثمار في أن تصبح مفكرًا أفضل وأن تطور ذهنًا أقوى. إن التعلم بلا توقف هو إحدى السمات الرئيسية للشخص المتفتح والقوي. والتعليم الذاتي المستمر هو واحد من أعظم أساليب البقاء للتغلب على الأوقات المضطربة. إن أفضل الأشخاص دائمًا ما يبدو أنهم يمتلكون أكبر المكتبات.

وهكذا بدأت في العمل في إحدى المكتبات الصغيرة. لكن بسبب توجهي السلبي وسلوكي القانع تمامًا، لم أكن أؤدي بصورة جيدة في متجر الكتب. كنت أتلقى التوبيخ من مديري باستمرار، وكنت أتوقع أن يتم طردي. كنت غير مركز بشكل عام، ولا أمتلك القدرة على العمل الجماعي، وأقل من العادي في عملي. حبي للكتب هو كل ما أنقذني. بينما كان جميع من يديرون متجر الكتب يحتقرونني بسبب أخلاقيات العمل الضعيفة لدي، بدا أن عملاء المتجر يحبونني. وهكذا تم الإبقاء عليّ. لكنني كنت معلقًا بخيط واهن.

الآن ستبدأ القصة تصبح جيدة فعلًا. في أحد الأيام، ظهرت في حياتي معجزة من نوع ما. حينما كنت لا أتوقع أن يحدث أي شيء جيد، جاءت الأمور الجيدة تطاردني.

وهذا غيّر اللعبة تمامًا. لقد زارني شخص غريب جدًا في متجر الكتب. والدروس التي علمني إياها في الوقت الوجيز جدًا الذي قضيناه معًا حطمت جميع القيود التي كنت متمسكًا بها؛ فقد قدم لي أسلوبًا جديدًا تمامًا للعمل وطريقة جديدة كليًا للحياة.

الآن، في عمر التاسعة والعشرين -وسط نجاح ومتعة أكثر مما قد حلمت به في يوم من الأيام- فهمت أن الأوقات الصعبة تصنع أشخاصًا أفضل. وأنه في وسط الصعوبة تعيش الفرصة. وأن كل واحد منا مُعد للفوز - في العمل والحياة. لقد حان الوقت الآن لكي أشاركك ما حدث لي.

الفصل 2

مقابلتي مع
معلم القيادة

تأتي الأيام وتمر مثل أشخاص ملثمين صامتين، يأتون من حفل وِدودة بعيدة، لكنهم لا يقولون شيئًا. وإذا لم نستخدم الهدايا التي يأتوننا بها، فإنهم سيأخذونها بعيدًا في صمت.

–رالف والدو إيمرسون

لقد كان صباح يوم اثنين آخر ممل. كان فريقنا قد أنهى لتوه ما يُعرف باستعدادات صباح الاثنين؛ مثل اجتماع بداية الأسبوع حيث يتم تقدير أبطال خدمة العملاء وتشجيع الفريق على الابتسامات العريضة. لقد كان المتجر يؤدي بشكل ضعيف من ناحية المبيعات، وتوقع البعض من داخل الشركة أن يُغلق قريبًا كجزء من إعادة الهيكلة التي تحدث عبر المؤسسة بأكملها. كانت النفقات بحاجة إلى التخفيض، والعمليات تحتاج للتحسين، والأرباح تحتاج لأن ترتفع. بسرعة.

كان هدف الاجتماع هو إعادة توصيل جميع من في الفريق برسالة وقيم الشركة وكذلك لتنشيطنا من أجل أسبوع مُنتِج. في نهاية كل عام، يختار كل متجر أفضل موظف لديه، والذي يشترك بعدها في المسابقة السنوية لجائزة أفضل بائع كتب في أمريكا التي تمنحها الشركة - مع جائزة نقدية سخية وأجازة لمدة أسبوع في أوروبا. في الواقع، المسألة برمتها أفقدتني التحفيز وأثبطتني، وجعلتني أشعر بالمزيد من اللامبالاة حول الطريقة التي أمضي بها أيام العمل. ولم أواجه صعوبة تُذكر في نقل هذه المشاعر إلى أي من زملاء العمل والذين صادفهم الحظ السيئ في المرور بطريقي.

ثم حدث شيء في منتهى الغموض. بينما كنت أحتسي كوبًا من القهوة بهدوء، باذلًا أفضل ما في وسعي لكي أبقى مختبئًا بعيدًا عن القيام بأي عمل هادف خلف أحد أرفف الكتب الطويلة في قسم الأعمال، شعرت بنقرة على كتفي. التفت بسرعة وذهلت بالمنظر الذي وجدته أمامي.

كان يقف هناك رجل ذو مظهر عجيب. لقد كانت ملابسه فوضوية تمامًا. كانت

غير متناسقة، وقديمة، ومليئة بالثقوب. كان يرتدي سترة منقوشة قديمة وكانت أكمام قميصه ملفوفة للأعلى وكأنه بالرغم من ملابسه الرثة يتحلى بروح العمل. كان في جيب سترته منديل أصفر - يمتلئ بأيقونات صغيرة لميكي ماوس في جميع أنحائه. وكانت تتدلى من رقبته سلسلة فضية تحمل حروفًا أولية بسيطة محفورة عليها بكتابة حديثة الحروف LWT بالإنجليزية (والتي يقابلها 'ق ب م' بالعربية).

نظرت إلى قدميه. والمفاجأة، أنه كان يرتدي زوجًا جديدًا من الأحذية: حذاء دون كعب مع عملة لامعة مدرجة على مقدمة كل حذاء براق. ظل الرجل ساكنًا وصامتًا، وشاعرًا بانزعاجي مع كل لحظة طويلة تمر بيننا، ولم يشعر بحاجة للنطق بأي كلمة (وهي هبة نادرة في هذا العالم المغرم بالكثير من الكلام وعدم فعل ما يكفي).

كان وجه الشخص الغريب عبارة عن محيط من التجاعيد يكشف حقيقة أنه رجل مسن جدًا. كانت أسنانه عبارة عن رقائق مثقوبة ومُشرشرة وكانت مصفرة بشكل ملحوظ. ورأسه متوج بشعر ليفي وأشعث يبرز في مائة اتجاه متعاكس. لقد ذكرني شعره بما كان يبدو عليه العظيم ألبرت أينشتاين في الصورة الأبيض في أسود الشهيرة حيث يخرج لسانه مداعبًا.

لكن أكثر من أي شيء آخر، ما أذهلني بشأن الشخصية ذات المظهر العجيب الواقفة أمامي في صباح يوم الاثنين الذي كان مملًا بخلاف ذلك كان عينيه اللافتتين للنظر. فبينما كان مظهره الأشعث يدل على كونه مشردًا أو ربما معتوهًا، كانت نظرته قوية وعيناه صافيتين. أنا أعرف أن هذا يبدو غريبًا، لكن بسبب نظرته الآسرة، لم أشعر فقط بالأمان، لكنني شعرت أيضًا بأنني في حضرة إنسان ذي قوة عظيمة.

"مرحبًا، يا بليك". نطق أخيرًا الرجل الغامض بشكل رائع بصوت عميق، وواثق مما أشعرني بالمزيد من الراحة. "من اللطيف حقًا أن أقابلك. لقد سمعت الكثير عنك من الجميع في المتجر هنا".

هذا الرجل يعرف اسمي! ربما كان يجب أن أشعر بالقلق. فرغم كل شيء، مدينة نيويورك موطن لبعض الأشخاص الغرباء، ومظهر هذا الرجل كان يحيرني. من هو؟ كيف وصل إلى متجر الكتب؟ هل يجب أن أتصل بالأمن؟ وكيف عرف اسمي؟

قال لي، "اهدأ، صديقي". باسطًا يده لكي يصافحني. "أنا اسمي تومي فلين. لقد تم

نقلي إلى هذا المتجر من الموقع في الجانب الشرقي العلوي. أنا أعلم أنني لا أبدو وكأنني أنتمي لمتجر من تلك المنطقة، لكنني كنت بالفعل أفضل موظف للعام في العام الماضي. من الأفضل أن تكون لطيفًا معي. ربما أصبح رئيسك في يوم ما".

قلت دون تفكير، "لا بد أنك تمازحني. أنت تعمل لصالح هذه الشركة؟"

"نعم. لكن لا تقلق. إن كوني مديرك هو أقل أحلامي. إن الألقاب لا تثير اهتمامي إطلاقًا. إن تأدية عملي بأفضل صورة هو كل ما يعنيني. وأنا لا أحتاج لأي سلطة رسمية لكي أفعل ذلك. أنا أرجو ألا تمانع في أن أخبرك بهذا، لكنني تم تصنيفي الموظف رقم واحد لشركة الكتب هذه للخمس سنوات السابقة على التوالي"، قال هذا بابتسامة فخورة بينما كان يمسح على منديل ميكي ماوس.

لا بد أن هذا الشخص الغريب مصاب بالتوهم. وقفت على رجليّ مستعدًا. ربما كان عليّ أن أجري عندما كانت الفرصة لا تزال سانحة أمامي. لكن ذلك كان سيجعلني أبدو سخيفًا. لم يكن زملائي في العمل يحترمونني كثيرًا على أية حال. وكنت أعشق قهوتي الصباحية كثيرًا لذا لم أرغب في تركها قبل إنهائها. وعليّ أن أعترف أيضًا أن هذا الرجل كان مثيرًا للاهتمام بصورة لا تُصدق. قررت البقاء.

بحثت عن كاميرا مخبأة. ربما كان زملائي ينصبون لي فخًا مضحكًا في أحد البرامج التي توقع الحمقى ذوي الحظ السيئ غير المستعدين في واحدة من مزحاتهم المُعدة جيدًا. لكني بحثت ولم أستطع اكتشاف أي كاميرات. لذلك قررت أن أتماشى معه.

قلت: "حسنًا"، كان صوتي يرتعش قليلًا على الرغم من أنني كجندي قد واجهت مآسي أكبر بكثير وتحملت تجارب أكثر شدة. سألته: "مرحبًا، تومي. أنا سعيد لمقابلتك. لماذا سينقلونك لهذا المتجر؟ (وكنت أود إضافة: "وليس إلى مستشفى للأمراض العقلية؟") كما تعلم، إنهم يقولون إننا بمثابة سفينة غارقة هنا".

أجابني "أوه، إنهم لم يجبروني على الانتقال، يا بليك - أنا طلبت هذا"، قالها لي وهو لا يزال يبدو واثقًا وعاقلًا تمامًا. "لقد أردت الانتقال. لم أكن أنمو في متجري القديم. وظننت أنني قد أصنع فرقًا كبيرًا هنا. فالظروف هنا أكثر تحديًا، والفرص أكثر روعة، يا بليك. لذلك أردت أن آتي إلى هنا وأعمل معك"، أضاف بابتسامة أخرى.

لم يكن لدي فكرة عما سيذهب إليه هذا الحوار. من كان هذا الشخص؟ وصور

ميكي ماوس على منديله كانت قد بدأت في إزعاجي - لا أقصد أي إهانة لذلك الفأر الصغير الذي أعرف أنه قد أمتع الملايين.

"هل اسم أوسكار يذكرك بأي شيء، يا بليك؟"

اندهشت. وفقدت أنفاسي للحظة. بدأ قلبي في الخفقان بصورة أسرع. بدأت ساقاي في الارتعاش. لقد كان اسم والدي هو أوسكار.

"كان أبي يدعى أوسكار"، ردد بهدوء، ثم بدأت أتأثر عاطفيًا حيث شعرت ببعض الحزن المدفون بداخلي على فقدان والديّ. لانت عينا تومي. في تلك اللحظة، شعرت أنه طيب. وضع تومي يده على كتفي.

"لقد كان والدك صديقي عندما كنا في ميلووكي. لقد كبرنا سويًا لكن لم نرَ بعضنا منذ أن انتقل إلى مدينة نيويورك. لقد بقينا على تواصل عبر البريد، وكنا نكتب خطابات طويلة لبعضنا البعض لكي نتشارك فيما كان يتكشف لنا في حياتنا. لقد كان أبوك هو من شجعني على الانتقال لهذه المدينة عندما كنت أواجه متاعب في العثور على وظيفة. لقد ذكرتني قوة شخصيته بالشجاعة التي كنت أمتلكها بداخلي لكن نسيتها. أنا أشعر بالأسف الشديد لما حدث لوالديك يا بليك. لقد كانا شخصين طيبين.

واصل حديثه، وهو ينظر للأعلى، إليّ مباشرة: "على أية حال، كان أوسكار يبقيني على اطلاع بآخر أخبارك وكل ما كنت تفعله. لقد كان يخبرني دائمًا بأنك تمتلك مقدارًا هائلًا من الإمكانيات وكان يشعر أنه مُقدر لك أمور مذهلة. لقد كان يؤمن بك فعلًا، يا بليك. لكنه شعر بأنك تحتاج لشخص يلهمك ويوضح لك كيف تصل لأفضل ما فيك. ولسبب ما، لم يشعر أنه هو ذلك الشخص".

لم أكن أستطيع تصديق ما سمعته. لقد كان الأمر مدهشًا بالنسبة لي أن ذلك الشخص كان صديقًا لأبي. كان المشهد يبدو سرياليًا. جلست على كرسي صغير وسندت ظهري على واحد من رفوف الكتب.

"لا تقلق، يا بليك، إن ضياعك في الطريق هو جزء من العثور على الطريق المُقدر لك أن تمشي فيه. في بعض الأحيان، نحتاج لأن نخرج عن المسار قبل أن تتضح رؤيتنا ونتمكن من رؤية المسار الصحيح. إن كل ما مررت به، من أول خسارتك الشخصية إلى رحلة الواجب في الحرب، كان عبارة عن تجهيز".

"تجهيز؟" تعجبت بصوت مرتفع، وأنا ما زلت أشعر بضبابية في رأسي.

"بالتأكيد. لو لم تمر بجميع ما مررت به، فمن المستحيل أن تكون مستعدًا لسماع ما جئت إلى هنا لأعلمك إياه. كان يجب على الحياة أن تحطمك لكي تعيد بناءك من جديد بشكل أفضل. وانتظر حتى ترى التقدمات المفاجئة التي أنت على وشك أن تختبرها. قبل أن تدرك الأمر، ستصبح نجم الروك لشركة الكتب هذه بأكملها"، قال تومي هذا بينما ارتفع صوته، وهو يمتلئ بالعاطفة.

سألته، "نجم روك؟"

قام تومي على الفور بإطلاق قبضته في الهواء وبدأ في هز أردافه، في شيء يشبه حركة مايك جاجر. لكن هذا المنظر لم يكن لطيفًا. أجابني وهو يضحك، "نعم، نجم روك".

"يا رجل، أنا أواجه مشكلة في قضاء يومي. انظر، أنا أعلم أنك تحاول مساعدتي وأنا فعلًا أشعر بالتأثر لأنك تعرف أبي بطريقة ما. لكنك لا تملك أي فكرة حقًا عما مررت به. أنا ما زالت تراودني ذكريات من الحرب تأتيني في كل وقت وحين. أنا أنام بمنتهى الصعوبة في معظم الليالي، لذلك أكون منهكًا معظم الوقت. وعلى الرغم من أنني أصبحت داخل الولايات المتحدة الأمريكية منذ فترة، فعلاقاتي مع المقربين مني لم تعد أبدًا كما كانت قبل ذهابي إلى الحرب. لذلك فإن هدفي ليس أن أصبح "نجم روك" في العمل. إن هدفي إلى حد كبير هو أن أبقى على قيد الحياة".

قام تومي بطي ذراعيه. ونظر عميقًا في عيني.

قال وهو تبدو عليه الجدية: "أنا أسمعك، وأنا أحترم ما تخبرني به، يا بليك. من فضلك، كن منفتحًا لما أتيت لأشاركه معك. لقد كانت حياتي فوضوية، أيضًا. لكنها تحولت كليًا. يبدو الأمر وكأن معجزة ما قد حدثت. وأنا أضمن أن الشيء نفسه سيحدث معك. لقد وعدت والدك بأنني سأساعدك منذ سنوات. أنا لم أشعر مطلقًا بأن الوقت مناسب لزيارتك. ثم بمحض الصدفة، رأيت اسمك في طلبات التوظيف التي جاءت عند فتح هذا المتجر. واحدة من مزايا الفوز بجائزة بائع الكتب رقم واحد في أمريكا، إلى جانب النقود والرحلة إلى الكاريبي، هي فرصة أن تكون عضوًا في لجنة التوظيف وأن تتناول الإفطار بانتظام مع الفريق التنفيذي لتبادل الأفكار

حول كيفية بناء شركة أفضل. لقد أدركت أن هذه هي فرصتي للوصول إليك - ومشاركة فلسفة تحولية عن القيادة في العمل والنجاح في الحياة والتي تعلمتها منذ عدة سنوات، عندما كنت أنا أيضًا شابًا ضائعًا في رحلتي المهنية والشخصية. فقط تخيل أن تصبح بارعًا جدًا فيما تقوم به هنا لدرجة أن الناس يمنحونك ترحيبًا حماسيًا وهم واقفون عندما تدخل من الباب الأمامي كل صباح، مثلما يفعلون مع كولد بلاي، أو يو تو، أو جرين داي!" هتف تومي، وحماسته ترتفع.

كان عليّ أن أضحك على الفكرة. ربما سيكون رائعًا أن أصبح نجم الروك في هذه المنظمة. وأنا بالقطع أردت فرصة للفوز بتلك الرحلة إلى أوروبا، وأحصل على النقود.

واصل تومي. "وتخيل فقط ألا تصل فقط إلى مرتبة عالمية في مهنتك لكن أن تصل أيضًا إلى أفضل ما لديك من ناحية صحتك وعلاقاتك ومستوى سعادتك. أنا أستطيع أن أوضح لك بالضبط كيف يمكنك أن تمتلك كل هذا. والأمر أسهل بكثير مما قد تعتقد".

"هل القلادة التي ترتديها المكتوب عليها 'ق ب م' لها علاقة بما تريد أن تعلمني؟" سألته، وأنا يغلب عليّ الفضول.

"جيد جدًا"، أجاب تومي بأدب، مع التصفيق بيده. "هذا سيصبح أكثر سهولة مما توقعت. نعم، 'ق ب م' هي جوهر الطريقة التي توشك على اكتشافها. إنها طريقة بسيطة وعميقة للعمل والحياة. في اليوم الذي تعلمتها فيه على يد أربعة معلمين مميزين جدًا، تغير شيء عميق بداخلي. واستيقظت قوة فطرية بداخلي. لم أعد نفس الشخص مجددًا. أنا أعلم كم يبدو هذا غريبًا وغير قابل للتصديق، يا بليك. لكن هذا هو ما حدث بالضبط. لقد أصبحت أرى حياتي المهنية والشخصية من خلال عدسات جديدة كليًا. في الواقع، تقريبًا مباشرة بعد أن تم كشف هذه العملية لي، بدأت في رؤية العالم بأكمله عبر مجموعة جديدة استثنائية من العيون. وبدأت نتائج مدهشة في الظهور".

أثار اهتمامي. كنت متشككًا، نعم، لكن مفتون بنفس القدر. لقد أخبرتني غريزتي بأنه لم يكن يكذب، رغم غرابة السيناريو بأكمله. "هي بهذه القوة - هذه الفلسفة التي اكتشفتها؟"

"هي كذلك"، أجاب تومي ببساطة، بينما كان يحك حروف 'ق ب م' على قلادته بذهول. "إنها حقًا كذلك..." أضاف، بينما كان صوته يتلاشى. ثم قام بعدها باللعب في شعره قليلًا وتوقف. بدأ متجر الكتب في الازدحام، وأصبحت قهوتي الآن باردة. للحظات قليلة، أصبحت مشتتًا.

ثم، قررت أن ألعب دور محامي الشيطان. قلت له بنوع من السخرية، "تومي، أرجو ألا تمانع أن أقول هذا، لكن إذا كان أمر 'ق ب م' هذا مميزًا جدًا، فلماذا تزال تعمل في متجر الكتب هذا؟ ألم يكن من الممكن أن تتقاعد؟ و سامحني لقول هذا، لكنهم لم يجعلوك حتى مديرًا لهذا المكان عندما نقلوك إلى هنا. أنت في نفس منصبي. يبدو أن تعاليمك لم تساعدك كثيرًا، يا رجل"، قلتها بنوع من السخرية.

راقبت رد فعل تومي بحذر. لقد توقعت منه أن يصبح دفاعيًا وربما غاضبًا، مثل معظم الأشخاص عندما يتم تحديهم. لكن تومي كان يتمتع بالكياسة التامة. بقى صامتًا وساكنًا للغاية. ثم سحب نفسًا عميقًا وابتسم ابتسامة عريضة.

"سؤال جيد، يا بليك. أنت صريح. وأنا أحب ذلك. لديك بعض العيوب، لكنني أستطيع القول بأنك تتحدث بما تؤمن به. وهذه صفة جيدة في الواقع. حسنًا، قبل كل شيء، أنت محق في الجزء الخاص بالتقاعد. لقد تخطيت السن التي يتقاعد فيها معظم الناس. في الحقيقة، لقد بلغت السابعة والسبعين الأسبوع الماضي".

"يوم ميلاد سعيد يا تومي"، قاطعته معتذرًا نوعًا ما، مستدعيًا لقب "قلب يسير على قدمين" الذي منحني إياه جدي وشعرت ببعض الإحراج بسبب وقاحتي. لم أستطع أن أكون قاسيًا جدًا على تومي. لقد كان يكبرني في السن، ووالداي علماني أن أعامل من يكبرني بمنتهى الاحترام.

أجابني: "شكرًا، أنا أشعر فعلًا بأنني شاب. العمر هو حالة عقلية على أية حال - مجرد مسميات تستخدمها القبيلة لتصنيف الناس ووضع القيود على كل ما يمكنهم أن يصبحوا عليه. وأنا أختار ألا أحكم حياتي وفقًا للمسميات. لكن، نعم، كان بوسعي أن أتقاعد، ولكني ما زلت أعمل لصالح هذه الشركة. أنا أعمل معهم لما يزيد على خمسين عامًا".

"يا للروعة".

ذكر تومي: "إليك الأمر: لماذا أرغب في ترك وظيفة أحبها بشدة؟ أنا أمضي أفضل وقت في حياتي! والقيام بالعمل الذي أقدّره هو إحدى الطرق التي تحافظ على شباب قلبي. أنا أصبح مُبدعًا هنا وأنشط تفكيري عن طريق حل المشكلات. ولدي الفرصة لتكوين صداقات جديدة عن طريق معاملة عملائي بصورة مذهلة في كل يوم. وتسنح لي الفرصة لإلهام زملاء الفريق الذين أعمل معهم هنا من خلال القدوة الإيجابية الذي اخترت أن أقدمها. وأنا أشعر بسعادة شديدة لأن القيام بعمل عظيم هو واحد من أفضل الأساليب لكي تنمو وأنت ممتلئ بالسعادة العميقة. كل هذا يمنح حياتي إحساسًا قويًا بوجود هدف في حياتي".

"عفوًا، أنا آسف إذا كنت قاسيًا قليلًا"، تمتمت وأنا لا أزال مستريحًا على الكرسي الصغير، وبالنظر إلى الرجل بدأت أدرك أنه قد يصبح معلمي الذي أحتاجه بشدة.

"لا تقلق أبدًا. لكن دعني من فضلك أخاطب أيضًا النقطة التي تحدثت فيها حول عدم كوني مديرًا هنا، لأنها تصل مباشرة إلى جوهر فلسفة 'ق ب م'. أنا لا أرغب أو أحتاج أن أصبح مديرًا. إنه أمر لا يثير اهتمامي فحسب".

"إلى ماذا ترمز بالضبط 'ق ب م'، يا تومي؟" سألته، وبدأ حذري في الانخفاض أكثر وأكثر وأصبحت مفتونًا به أكثر.

"حسنًا، أولًا، لا يوجد سحر به. إنها طريقة حقيقية جدًا وعملية بشكل هائل للقيام بالأعمال وعيش الحياة. أنت تعلم أن عالمنا يمر بتغييرات عميقة. نحن نعيش في زمن من الريبة غير المألوفة. والاضطراب الاستثنائي. ما كان ينجح أصبح لا ينجح الآن".

"أتفق معك في هذا. كل يوم يجلب معه جميع أنواع التحديات الجديدة ومستوى خطيرًا من الارتباك. هذه المنظمة تبدو أنها تمر بالكثير. يخبرني عملائي بأن الحياة أصبحت معقدة جدًا بالنسبة لهم. جميع من أقابلهم يبدون متوترين بسبب التغيير. إذن ما الحل، يا تومي؟"

رد بكلمة واحدة: "القيادة". ثم أضاف: "هناك طريقة واحدة فقط يربح بها العمل في العالم الحديث الذي نعيش فيه، يا بليك. لا يوجد حل آخر سينجح بعد الآن".

"وما هي هذه الطريقة، فقط لكي أصبح على دراية؟"

"تنمية وتطوير موهبة القيادة لدى كل شخص في جميع أرجاء المنظمة بشكل أسرع من المنافسات التي تواجهها. الطريقة الوحيدة لتتجنب أن يلتهموك حيًا هي أن تقوم الشركات بتقوية قدرات الموظفين عند كل مستوى لكي يقودوا في كل شيء يقومون به. أنا أتحدث بدءًا من البواب وصولًا إلى الرئيس التنفيذي أن يتولوا القيادة ويتحملوا المسئولية عن نجاح الشركة. وبالمناسبة، هذه الفكرة تنطبق على أي منظمة، ليس فقط التي تدير الأعمال التجارية. إن المنظمات التي لا تهدف للربح تحتاج لبناء قادة على جميع المستويات. تحتاج اتحادات الصناعة لبناء القادة على جميع المستويات. الحكومات والمنظمات غير الحكومية تحتاج لبناء القادة على جميع المستويات. المدن والمجتمعات تحتاج لبناء القادة على جميع المستويات. حتى المدارس والجامعات تحتاج لاحتضان فكرة أن كل واحد فينا يمتلك القدرة على إظهار القيادة في كل ما يقوم به؛ إذا كان جادًا بشأن البقاء والازدهار في هذه الأوقات من التغيير الذي يفتل الرأس".

اعترفت له: "أنا لم أفكر أبدًا في القيادة بهذا الشكل، تومي. لقد كنت أعتقد دومًا أن القادة هم فقط الأشخاص الذين يديرون منظمة ما، سواء كنا نتحدث عن الجيش أو أي مشروعات تجارية".

"نحن جميعًا نحتاج للبدء في إظهار القيادة، يا بليك، بغض النظر عن مناصبنا. لم يعد عذرًا بعد الآن أن تقول إنك لا تمتلك مرتبة مرتفعة لذلك أنت لا تحتاج أن تشعر بأنك مسئول عن نتائج المنظمة. لكي ننجح، يجب على كل شخص الآن أن يرى نفسه كجزء من فريق القيادة. أنت لا تحتاج لسلطة رسمية لكي تقود بعد الآن؛ أنت تحتاج فقط لوجود رغبة في المشاركة والتزام بصنع فرق إيجابي. لقد قالت الأم تريزا هذا بشكل جيد جدًا: 'إذا قام كل شخص بتنظيف عتبة بابه، فسيصبح العالم كله نظيفًا'".

"إذن لكي يقوم كل شخص فينا بإظهار القيادة، نحتاج لأن نبدأ بكوننا متميزين بصدق في دورنا الحالي. هل هذا هو ما تقوله؟"

"بالتأكيد". ثم ذهب تومي بعدها إلى كرسي صغير آخر في الممر ووقف فوقه. بدأ

في تحريك يديه مثل قائد الأوركسترا. وأغلق عينيه. وبدأ في الهمهمة. لقد كان هذا الشخص مرحًا. غريب، لكن مرح.

"ماذا تفعل، يا تومي؟" قلت بصوت مرتفع، غير قادر على تصديق الطريقة التي يتصرف بها. لقد نظر إلينا بعض العملاء وهم ترتسم عليهم تعبيرات التسلية. قام صبي صغير يحمل كتاب Curious George بالإشارة إليه. وقهقه.

"ماذا سيحدث للسيمفونية إذا خرج واحد فقط من العازفين عن اللحن وكان أقل من رائع فيما يقدمه من فن؟"

"فهمت. سيصبح العزف نشازًا ويصير الأمر برمته فوضى"، أجبته، مُقدرًا العرض البصري الذي قدمه ناصحي الجديد.

ظل تومي واقفًا على الكرسي. ثم انتقل إلى التظاهر بأنه ممثل، رافعًا صوته قائلًا: "كن صادقًا مع نفسك، يجب أن يتبع هذا، مثلما يتبع الليل النهار، أنك لا تصبح قادرًا على خداع أي شخص آخر"، مغيرًا طبقة صوته ليشبه ممثلًا مسرحيًا كبيرًا وتحدث فيما أفترض أنها اللغة الإنجليزية الخاصة بعصر شكسبير.

"عمَّ يدور كل هذا، الآن؟" سألته بينما كنت أهز رأسي من جانب إلى جانب في إنكار ساخر، وذراعاي مشبوكان.

"يقولون في المسرح: 'لا يوجد دور صغير'. الشيء نفسه ينطبق هنا، يا بليك. الأمر يُشبه المقطوعة الموسيقية. الطريقة الوحيدة لأي منظمة -ولأي إنسان- كي تربح في هذه الأوقات من التغيير الثوري هي البدء في العمل تحت نموذج ثوري جديد للقيادة. وهذا النموذج يدور كليًا حول توفير بيئة وثقافة يجب على كل شخص فيها أن يُظهر القيادة. يحتاج كل شخص لحث الابتكار. ويحتاج كل شخص لإلهام زملائه في الفريق. يحتاج كل شخص لاحتضان التغيير. يحتاج كل شخص لتحمل المسئولية عن النتائج. يحتاج كل شخص لأن يصبح إيجابيًا. ويحتاج كل شخص لأن يصبح مخلصًا في إظهار أفضل ما لديه. وبمجرد أن يفعلوا، لن تتكيف المنظمة بشكل رائع مع الظروف المتغيرة فحسب، بل إنها ستقود فعلًا في مجالها".

"إذن هل تقول إننا لم نعد بحاجة لتولي المناصب في هذه الشركة بعد الآن؟ أنا لست متأكدًا من أن الرئيس التنفيذي سيحب هذه الفلسفة الثورية الجديدة

للقيادة التي تشاركها، يا تومي"، قلت بصراحة وأنا أحتسي رشفة من قهوتي الباردة.

"لا. أنا أريد أن أكون واضحًا للغاية فيما يخص هذه النقطة. أنا لا أقول أبدًا إن المنظمة لا يجب أن تمتلك مناصب. بل يجب عليها، في الواقع. نحن نحتاج للأشخاص الموجودين في الفريق التنفيذي الذين يحددون الرؤية، ويقودون المركب، ويتحملون المسئولية الكاملة عن النتائج. إن المناصب والبنية تحافظ على النظام وتجعل كل شيء يسير بسلاسة. لكنني أقول إنه حتى تزدهر أي منظمة وسط الاضطرابات في عالم الأعمال اليوم، يحتاج كل واحد منا لتولي المسئولية الشخصية من خلال كوننا المدراء التنفيذيين لأدوارنا والقادة في مناصبنا الحالية. نحن جميعًا نحتاج لأن نقود في المكان الذي وُضعنا فيه وأن نتألق في المكان الذي نجد أنفسنا فيه الآن. جميع الوظائف مهمة. والنتيجة الرائعة للكشف عن القيادة داخل منطقة النفوذ التي تتواجد أنت بها الآن هي أنه كلما فعلت ذلك أكثر، اتسعت منطقة نفوذك. إنها فكرة عظيمة، يا بليك. وبغض النظر عما إذا كنت تمتلك منصبًا رسميًا أم لا، أنت تمتلك السيطرة الكاملة على كيفية إثبات وجودك في دورك الحالي. إن أعلى قدرة في القدرات الإنسانية هي قدرة كل واحد فينا على اختيار كيفية الاستجابة للبيئة التي نجد أنفسنا بداخلها. وعندما يختار كل واحد منا قمة الأداء والقيادة الشخصية، بالطبع، تصل المنظمة نفسها إلى مرتبة عالمية بسرعة".

"إذن ماذا تعني الحروف 'ق ب م'؟"، قلتها مصرًا على سماع الإجابة.

"أولًا، هي فلسفة تحولية للعمل والحياة والتي يستطيع أي شخص، من أي عمر، ومن أي مكان في أي دولة في العالم الآن أن يطبقها لكي يطلق العنان لـ"قيادته الداخلية" ويختبر نتائج رائعة خلال دقائق. جميعنا نمتلك "قائدًا داخليًا" بداخلنا، يتوق لأن يتحرر. نحن جميعًا لدينا قوة فطرية للقيادة والتي ليس لها أي علاقة بالمناصب الكبيرة، أو بعمرنا، أو أين نعيش. إن مندوب خدمة العملاء ذا الثامنة والعشرين من العمر الذي يعمل لصالح شركة متعددة الجنسيات في لوس أنجليس يمكنه أن يصل إلى القائد بداخله باستخدام الطريقة التي سيتعلمها قريبًا؛ ومن خلال فعل هذا، يصعد إلى واقع جديد كليًا فيما يتعلق بالنتائج التي يشهدها والمكافآت التي يتلقاها. والرئيس التنفيذي ذو الرابعة والثلاثين عامًا في سان فرانسيسكو لديه قائد داخلي يتوسل لأن يرى ضوء النهار، وكذلك أيضًا المقاول البالغ

من العمر أربعين عامًا في مدينة سولت لايك. إن الطالب ذا الستة عشر عامًا في بوسطن قد يحتضن قائده الداخلي ومن خلال القيام بهذا، يطلق العنان لوابل من التألق في عمله المدرسي، وأنشطته الخارجة عن المنهج، والتأثير الذي يملكه على أقرانه".

"فهمت الأمر بصورة أكثر عمقًا الآن، يا تومي. إن أي شخص في أي مكان في العالم، كما أظن، يمكنه أن يبذل أقصى ما في وسعه ويتحمل مسئولية تحريك التغيير، ودفع التميز، وإظهار القيادة. إن جندي يعيش في العاصمة واشنطن يمكنه أن يقرر صنع فرق إيجابي تمامًا مثل مدرس في طوكيو، وطيار في بيرو، وأي شخص في أي مجال من مجالات الحياة. كل شخص منا لديه مستودع داخلي من إمكانية القيادة. نحن فقط نحتاج لأن ندركه وبعدها نمتلكه بالفعل. إذا قام الأشخاص في جميع المنظمات -من الشركات إلى الحكومات إلى المجتمعات إلى المدارس- باحتضان هذا المفهوم، فسوف يتحول العالم بأسره".

قال تومي بنبرة مُشجعة: "آه، هذا يشبه ما أحاول أن أخبرك به، يا صديقي. وبمجرد أن يستيقظ قائدك الداخلي، يجب أن تمرنه كل يوم. لأنك كلما استخدمت هذه القوة، أصبحت على دراية أفضل بها. وأصبحت أكثر قوة. وهناك شيء آخر، يا بليك".

"أخبرني به من فضلك".

"أنا لا أستطيع أن أخبرك إلى ماذا ترمز 'ق ب م'"، قالها تومي بخبث، مما زاد من مستوى الغموض وهو يمسح بيده على هذه الأحرف على قلادته مجددًا. "فقط المدرسون الأربعة الذين شاركوني هذه الفلسفة هم من يُسمح لهم بتوضيح ما تعنيه 'ق ب م'. وسوف يفعلون هذا فقط في ظروف خاصة للغاية".

"من فضلك أخبرني، يا تومي"، توسلت إليه.

"لا أستطيع. على الأقل ليس بعد. ربما سأحصل على الإذن الذي أحتاج للحصول عليه وأخبرك خلال أيام قليلة. أوه، ولكي أعود مرة أخرى إلى سؤالك حول عدم كوني مديرًا هنا، من فضلك عليك أن تعرف أنه تم عرض هذه الفرصة عليّ عدة مرات على مدار الأعوام القليلة الماضية. إذا كنت تريد القصة الكاملة، لقد تمت دعوتي بالفعل

لكي أصبح نائب الرئيس في مناسبات عديدة جدًا لدرجة أنني لا أتذكر عددها، وهذا يعني: سيارة تابعة للشركة، وحساب مصروفات، ومكتب ضخم. لكن ليس هذا ما يثيرني الآن. وليس هذا هو ما تدور حوله القيادة الحقيقية. القيادة لا تتعلق بما تحصل عليه أو بالمكان الذي تجلس فيه. القيادة تتعلق كثيرًا بمدى البراعة التي تعمل بها ومدى الاحترافية التي تتصرف بها. مثلما ذكرت، أنها تدور حول القيام بعمل عظيم؛ تمامًا حيث تقف الآن. وتدور حول الارتقاء بكل شخص تعمل معه وتعمل على خدمته. 'ق ب م' تدور تمامًا حول سر أساسي بشكل عميق لكنه ظل منسيًا لفترة طويلة: ليس عليك أن تمتلك منصبًا لكي تصبح قائدًا".

"يا له من مفهوم رائع"، أكدت عليه.

"إن الأشخاص الذين يعملون في عالم الأعمال اليوم يسيئون فهم القيادة. إنهم مرتبكون جدًا حيالها. إنهم يعتقدون فعلًا أنها تخص فقط المدراء التنفيذيين الذين يديرون المنظمات".

"أو للذين يقودون الدول".

"نعم، ولكن هذا ليس صحيحًا، يا بليك. سوف أعيدها لأنها في غاية الأهمية: كل شخص يستطيع القيادة. في الواقع، لكي تبني منظمة مرموقة بصدق، يجب على كل شخص يعمل بها أن يقود".

توقف تومي وأخذ يعبث بشعره قليلًا للحظة، متأملًا الكلمات التي قيلت للتو. ثم واصل بعدها بنشاط، وهو واقف على الأرض مرة أخرى.

"وهكذا طوال هذه السنوات، كنت أترك كبريائي عند الباب الأمامي كل صباح بينما أدخل إلى متجر الكتب، وكنت أصب كل اهتمامي على القيام بعمل رائع، ومساندة زملائي في الفريق، وإظهار القيادة الحقيقية أكثر من وجود لقب رفيع على بطاقة عملي".

لقد أثار إعجابي. لقد بدا تومي رجلًا صاحب مبادئ. أنا لم أرَ الكثير من أمثاله منذ أن تركت الجيش وعدت إلى الحياة المدنية. لقد كنت سعيدًا جدًا بمقابلته. بعدها سألته "هل لديك بطاقة عمل؟، فأنا لم أحصل على واحدة".

"نعم، ها هي"، قال ذلك، وهو يخرج بطاقة من جيبه مطبوع عليها بحروف

ذهبية بارزة:

شركة برايت مايند للكتب

5555 الشارع الخامس

نيويورك، نيويورك

تومي فلين

إنسان

صرخت: "لقبك الوظيفي هو 'إنسان'!. يا رجل، هذا في منتهى الروعة. لقد أحببت ذلك".

"مثلما قلتُ، يا بليك، ليس عليك أن تمتلك منصبًا لكي تصبح قائدًا. أنت تحتاج فحسب لأن تصبح إنسانًا على قيد الحياة. هذا وحده يكفي. هذا هو كل ما يتطلبه الأمر. لأن كل شخص فينا يحيا في هذا العالم اليوم لديه قوى لا يقدرها وإمكانيات يقلل من قدرها والتي تكون أعلى بكثير من القوة التي يمنحها المنصب. وبمجرد أن تتعلم كيف تيقظ وتطبق تلك القدرات، سوف ينفجر كل عنصر في حياتك إلى نجاح. ستصبح القيادة حينها تلقائية؛ وتصبح الوضع الافتراضي الذي تعمل وتلعب به. لن تعرف أي طريقة أخرى للعمل بها".

قلت له بصدق: "أنا فعلًا يعجبني كل ما أسمعه. أشعر حقًا بالتفاؤل الشديد وأنا أستمع إليك يا تومي. أنا أريد كل هذا النجاح الذي تخبرني عنه. وأريده بسرعة".

"وهذا هو بالضبط ما حدث لي بعد ذلك اليوم الذي قابلت فيه المعلمين الأربعة المميزين الذين ذكرتهم. لقد كشفوا عن فلسفة 'ق ب م'، ومن يومها تغيرت إلى الأبد. لقد تواصلت مع فهم عميق لما تدور حوله القيادة الحقيقية. لم يعد المنصب يهمني بعدها. لم يعد يهمني الحصول على مكتب كبير، أو راتب ضخم. لقد أصبح الأمر يتعلق فقط بكوني أفضل ما يمكنني أن أكون كل يوم في العمل. وتقديم مساهمة متميزة في كل نقطة تلامس مع الآخرين في حياتي. ومن المفارقات، عندما انتشر خبر ما كنت أقوم به، بدأ كبار المدراء التنفيذيين في إفساح الطريق أمامي. لقد عرضوا عليّ المناصب، و ناشدوني أن آخذ مكتبًا مميزًا. لقد أرادوا أن يدفعوا لي

راتبًا أكثر من أي بائع كتب آخر في المنظمة".

"يا للمفارقة. كلما قل اهتمامك بالأمور التي يهتم بها معظمنا في العمل، حصلت على المزيد منها"، نظرت مجددًا إلى هذا الرجل بمنديل ميكي ماوس في سترته واللمعة في عينيه.

واصل تومي حديثه بشغف: "لقد كان أمرًا لا يُصدق. وأنت محق تمامًا: لقد كان بالقطع أمرًا مناقضًا لبديهة الطريقة التي يعمل بها معظمنا. كلما تخليت عن احتياج جميع الأشياء التي يقلق حيالها معظم الأشخاص كثيرًا وركزت على القيام بعمل رائع وعكست بعض القيادة الحقيقية في سلوكي، ظهرت جميع تلك الأشياء في حياتي بالصدفة تقريبًا. إنه أمر لا يُصدق حقًا كيف هذا حقيقي، الآن وأنا أتأمل في الأمر كله"، أشار تومي، وهو الآن يحك ذقنه، وغارق في تفكير عميق.

لم أستطع مقاومة السؤال: "إذن رفضتَ جميع الأموال التي ألقوها عليك؟".

قال ضاحكًا: "لا؛ لقد أخذت الأموال".

ضحكت أنا أيضًا. لقد بدأت أحب هذا الرجل. لقد ذكرني كثيرًا بأبي. استطعت معرفة لماذا كانوا أصدقاء.

"لكن ما أحاول أن أقترحه عليك يا بليك هو أنني لم أحظَ بأي منصب في هذه المنظمة. لقد بدأت من الطابق الأرضي. العديد من الناس يذهبون للعمل بعقلية أنهم عندما يحصلون على منصب أعلى وعندما يتسلمون مسئولية أكبر، حينها سيؤدون بإتقان ويبذلون أقصى جهدهم في جميع ما يقومون به. لكن المطعم هو المكان الوحيد الذي أعرفه حيث يمكنك أن تحصل على الأشياء الجيدة أولًا ثم تدفع المقابل. في العمل -وفي الحياة بشكل عام- يجب أن تدفع ثمن النجاح قبل أن تحصل على جميع المكافآت التي تستحقها. وبالمناسبة، لمجرد أنك لم تحصل بعد على منافع الأعمال الإيجابية التي ربما تكون قد قمت بها، فهذا لا يعني أنها لن تأتي. سوف تحصد دائمًا ما تزرعه. سوف يعود الدجاج دائمًا إلى حظيرته لكي يرقد على البيض. سوف تحصل دائمًا على ما تستحق. حتى أصغر الأعمال الطيبة يجلب معه نتيجة جيدة. وبالمناسبة، إذا قمت بتأمل أي شخص عظيم في مجال الأعمال -وأنا أعني أفضل الأفضل- أو أي مكتشف أو فنان أو عالم عظيم، فستجد أن لا أحد منهم حقق

ما حققه من أجل المال".

"حقًا؟"

"بالطبع. فقط فكر في روزفلت أو مانديلا، إديسون أو أينشتاين. لم يكن المال هو دافعهم، وإنما كانوا مدفوعين بالتحدي. بالفرصة لتقديم ابتكارات جديدة. والرغبة في القيام بشيء عظيم بصورة استثنائية. وهذا هو الدافع الذي جعلهم أساطير".

"هذا مثير للاهتمام"، عقبت على كلامه.

"انظر، سأكون أول من يقول إن المال ضروري حتى تعيش أفضل حياة. إنه يجلب الحرية. ويقلل التوتر. ويسمح لك بأن تعتني بلطف بمن تحبهم".

أضفت: "وأن تساعد الآخرين. لقد سمعت أن أفضل طريقة لمساعدة الفقراء هي أن تتأكد من ألا تصبح واحدًا منهم".

"هذا حقيقي، يا بليك. هذه بصيرة جيدة. لكن المال هو حقًا المنتج الثانوي فقط لإبراز أفضل ما فيك والقيام ببعض الـ 'ع ا ج'".

"ماذا يعني 'ع ا ج'؟"

"عمل استثنائي جاد، يا صديقي. إن المعلمين الأربعة العباقرة الذين ستقابلهم أقرب مما تتخيل يحبون الاختصارات. أنا الآن اشتركت معهم في اللعبة. لست متأكدًا من السبب؛ أنا أعرف أن هذه العادة غريبة نوعًا ما".

"هي غريبة قليلًا، لكي أكون صادقًا، يا تومي".

"مهلًا، لا يوجد خطب في أن تصبح غريبًا بعض الشيء. الكثير من الأشخاص يفعلون الشيء نفسه وهذا ليس شيئًا مُلهمًا. لا يمكنك أن تصبح مبدعًا ومبتكرًا وجميع هذه الأمور الممتعة إذا كنت خائفًا جدًا من أن تفكر، وتشعر، وتصبح مختلفًا. كن مبدعًا، يا بليك. فقط فكر في الأمر. لن يكون هناك نسخة متطابقة من بليك ديفيز الذي يقف أمامي مجددًا على الإطلاق. هناك واحد فقط منك في العالم بأسره الآن وللأبد. لا يوجد شخص آخر بإمكانه أن يصبح بنفس براعتك".

"إنها طريقة ساحرة لرؤية الأمر. أظن أنني أكثر تميزًا مما سمحت لنفسي بأن أكون. أعتقد أنني كنت مثبطًا فعلًا منذ أن عدت للديار من الحرب. لكن مقابلتك

جعلتني أشعر بتحسن. شكرًا على ذلك. أتمنى أن يستطيع جميع الجنود الذين خدمت معهم أن يقابلوك. ويتعلموا جميع ما تشاركه".

"حسنًا، لا تقلق. سنساعدهم. وبمساعدتك، سوف نقوم بتوصيل هذه الرسالة إلى كل شخص عبر الكون مستعد لأن يؤدي بأفضل ما عنده؛ وأن يقود في كل ما يفعله. أنا أعتقد أن الناس مستعدون لسماع هذه الفلسفة. الحياة قصيرة جدًا والناس يستيقظون إلى مسئولياتهم لكي يصبحوا في أفضل حالاتهم ويصنعوا فرقًا بشكل غير مسبوق. أنت تعلم أن الحياة العادية بها تسعمائة وستون شهرًا فقط".

"حقًا؟ لا يبدو أننا نعيش كل هذه الفترة عندما تحسبها هكذا، يا تومي".

"بالفعل. حوالي تسعة وعشرين ألف يوم فقط".

"يا للهول. تسعمائة وستين شهرًا أو تسعة وعشرين ألف يوم. سيكون عليّ تذكر ذلك".

"لذلك فإن الوقت للتقدم إلى القيادة الحقيقية هو الآن. على أية حال، أنا لم يكن لدي منصب مطلقًا، وبينما ذاع صيتي في الشركة بأكملها، رفضت أن أقبل بأي منصب. أنا لا أحتاجه لكي أقوم بعملي فحسب. من خلال سلوكي، جنيت الكثير من الإشادة والاحترام أكثر مما كنت أعتقد أنني أستحق. لقد أعطوني مهام رائعة في المتجر. بدأ أصحاب أعلى المناصب في الشركة في الاستماع إلى مقترحاتي لتحسين عمليات الإدارة. وحصلت على تلك الرحلات إلى الكاريبي التي يتهافت عليها الجميع. وتدفقت عليّ الأموال بالتأكيد. يا صديقي، أنت لا تحتاج لمنصب لكي تُظهر بعض القيادة. أنت لا تحتاج فحسب"، أكد ذلك بإيجابية.

توقف مجددًا ونظر في ساعته. ومن الغريب، أنها كانت تحمل صور سبونج بوب سكويربانتس على القرص الخاص بها. لم أعلّق. لقد كان هذا الشخص أكثر من غريب. لكن كما قلت، لقد أحببته. وكان من الواضح تمامًا أنه يحمل قلبًا طيبًا تحت هذا المظهر الخارجي الغريب والفلسفة غير المألوفة التي عرضها علي.

"على أية حال، أنا آخذ عملي على محمل الجد بالفعل، ولقد قضينا وقتًا كثيرًا جدًا في التحدث في وقت الشركة، يا بليك. أنا لست مرتاحًا لذلك. أنا أعلم أن هذا المتجر يحتاج لبعض التحسينات، لكن يجب أن أخبرك، هذه منظمة خاصة جدًا، وأنت

محظوظ بشدة لوجودك هنا. أشكرك على وقتك هذا الصباح".

"لا توجد مشكلة، يا تومي"، أجبته، وأنا مندهش قليلًا لأن الحوار انتهى بهذا الشكل المفاجئ. "يجب أن أكون أنا من يشكرك على وقتك. لقد تعلمت الكثير".

"عفوًا. وتذكر، يا صديقي، يدور الأمر برمته حول 'ق ب م'. ليس فقط في العمل بل في الحياة. ومثلما ذكرت سابقًا، سوف تفهم ما أتحدث عنه في وقت أقرب مما تتصور. استعد للتحول. سوف تختبر المزيد من نجاح العمل والسعادة الشخصية أكثر مما تخيلته في أكثر أحلامك عظمة. سوف تصبح نجم روك في هذه الشركة. أنا متحمس بشدة لأجلك"، قالها وهو يرفع قبضته مرة أخرى، مع غمزة.

"مهلًا، أنا متحمس لأجلي، أيضًا".

"أوه، هناك اتفاقية أحتاج لعقدها معك قبل أن أصحبك في رحلة القيادة الخاصة جدًا، يا بليك. وإذا كنت غير مستعد للقيام بما أحتاج منك القيام به، إذن بقدر ما استمتعت بمقابلتنا، فمن المستحيل بالتأكيد أن أصحبك لمقابلة المعلمين الأربعة".

سألته: "ما الاتفاقية؟" لقد شعرت ببعض الخوف من خسارة ما بدأت أشعر بأنه أكبر فرصة لتحويل حياتي الرتيبة، مع ذلك كنت متفاجئًا قليلًا لأن تومي يفرض هذا الالتزام.

"لا تقلق. لن تكون طلبًا في منتهى الصعوبة عليك. في الحقيقة، عندما تتعلم فلسفة القيادة التي أنت على وشك تعلمها، أظن أنك ستقوم بفعل ما أطلبه منك تلقائيًا".

تساءلت بصوت مرتفع، "إذن الاتفاقية هي؟"

"فقط عدني بشيء بسيط".

"بماذا؟"

"بمشاركة الأفكار والطريقة التي ستتعلمها قريبًا على يد المعلمين الأربعة مع أكبر عدد من الناس بقدر ما تستطيع. المكافأة التي ستعود عليك هي أنك ستحسن بشكل عميق حياة عدد كبير من الأشخاص أكثر مما كنت قد تتخيله يومًا. المكافأة التي تعود عليّ هي أنني سأحافظ على اتفاقي مع المعلمين الأربعة".

سألته، "هل جعلوك تعدهم بالشيء نفسه؟"

"نعم. والآن بما أني قد اختبرت القوة الهائلة لدروسهم، أعرف تمامًا لماذا فعلوا هذا. إنهم أربعة من أكثر الأشخاص الذين يتمتعون بالقوة الفطرية والنبل المتوهج الذين قابلتهم في حياتي. إنهم يعرفون أن فلسفتهم قادرة على تحويل حياة أي شخص والسمو بمنظمات كاملة بصورة هائلة. في الواقع، لا يوجد أدنى شك بداخلي بأن ما سيكشفون عنه لك قد يساعد دولًا بأسرها في تحقيق رقي باهر. وهكذا، حيث إنهم في الأساس يريدون مساعدة الناس حتى يصبحوا في أفضل حالاتهم وحتى يصبح العالم مكانًا أفضل، جعلوني أوافق على نشر كلامهم المفيد. ولهذا السبب أتيت إلى هنا اليوم، يا بليك. ولهذا السبب أطلب منك الشيء نفسه".

"حسنًا، أنا موافق. سأخبر أكبر عدد من الأشخاص بقدر استطاعتي عن هذه الفلسفة الخاصة. إذا كانت بنفس الروعة التي تصفها، فربما سأكتب كتابًا عنها. بتلك الطريقة، قد يساعدنا كل من يقرءونه في توصيل رسالة القيادة. يمكننا جميعًا أن نؤدي دورنا لكي نجعل الناس، والأعمال، والأمم أفضل. إذن نعم، تومي، أنا موافق بالتأكيد".

"ممتاز"، كانت إجابته الهادئة.

ثم ذهب بعدها، تاركًا إياي وحيدًا مع الكتب بذهن مليء بالأفكار. وقلبي يخفق بوحشية وكأني لم أعهده أن يخفق لسنوات. بدأت أشعر بأنني على قيد الحياة مرة أخرى. بدأت أعرف الأمل مرة أخرى.

لكن ذلك كان حينها ونحن الآن في الوقت الحاضر. تلك المقابلة الأولى مع تومي فلين كانت منذ فترة وجيزة. لا يزال من الصعب أن أصدق كيف مرّ الوقت بهذه السرعة. أظن أن الحياة تسير كالآتي: تنساب الأيام إلى أسابيع وتصبح الأسابيع شهورًا وجميعها تمضي في غمضة عين. الأخبار الجيدة هي وعود تومي لي في صباح يوم الاثنين ذلك في متجر الكتب تحولت إلى حقيقة. كل واحد منها.

بعد تعلم الفلسفة الغامضة التي تحدث عنها، تحول عالمي بشكل جذري. من خلال اتباع دروس المعلمين الأربعة الرائعين الذين قدمهم إليّ، اختبرت نتائج متفجرة في مهنتي. من خلال احتضان الأفكار التي جلبها هو والمعلمون، تحققت قطعًا

السعادة والسكينة الداخلية والتي لطالما كانت تهرب مني. وكما قال تومي، لقد حدث كل شيء بصورة أسرع بكثير مما كنت أتخيل.

أنا فخور بأن أخبرك بأنني الآن واحد من أصغر نواب الرئيس في تاريخ شركة برايت مايند للكتب. أنا أسافر عبر هذه الدولة العظيمة لتفقد المتاجر المختلفة، وعقد صفقات عمل، وتطوير القادة على جميع المستويات في منظمتنا التي تتوسع بسرعة. نحن نحقق أرباحًا طائلة ونتمتع بسمعة جيدة لجودة أماكن العمل الخاصة بنا وكذلك أيضًا لتميز خدماتنا. أنا لا أحب عملي فقط، أنا أعشق حياتي. فأنا أتمتع بصحة ممتازة، ومتزوج من المرأة التي أحببتها وأشعر بالسعادة، وأب محظوظ لطفلين مذهلين. لقد أصبحت أرى الوقت الذي قضيته في الحرب كفترة ثمينة من التطور الشخصي الذي، بشكل أساسي، جعلني أكثر قوة، وحكمة، وتهذيبًا. والمهنة التي طالما نظرت إليها كعمل ليس فيه أي مجال للتقدم تم بدلًا من ذلك إعادة تشكيلها لتصبح شيئًا يشبه العمل الفني.

لكن هذه هي النقطة الحقيقية التي أريد مشاركتها معك: أنا لم أصبح ناجحًا فقط. أنا الآن أشعر بالأهمية. أشعر بأن حياتي مهمة. بأن العالم سيصبح أفضل قليلًا بطريقة ما لأنني موجود هنا. وماذا يمكن أن يكون أكثر مثالية من ذلك؟

إن مقابلتي مع تومي في صباح يوم الاثنين أوصلتني لهذا المكان. وفي ذلك الوقت المقدر، وعدت تومي بأنني سأشارك الأسرار التي سأتعلمها مع كل شخص أقابله. وهكذا أنا الآن أحظى بامتياز أن أشارك كل واحد منها معك. من فضلك اربط الحزام. لأننا سننطلق في جولة.

الفصل 3

التكاليف المحزنة للمستوى المتواضع والمكافآت المذهلة لإتقان القيادة

متواضعو الأداء فقط يموتون في أفضل حالاتهم. أما القادة الحقيقيون فهم يتحسنون دومًا - ويرفعون المعايير التي يمكنهم أن يؤدوا بها والسرعة التي يتحركون بها.

–جان جيرودو

في الصباح التالي لمقابلتنا في متجر الكتب، أخبرني تومي بأن كل ما يحتاجه هو يوم واحد لكي يكشف لي كل ما كنت أحتاج لمعرفته. لقد طلب مني بصدق، "امنحني يومًا واحدًا، يا بليك ... سوف تقابل المعلمين الأربعة الذين شاركوني الدروس الأربعة التي تمثل جوهر فلسفة 'ق ب م'. سوف يخبرونك بالضبط كيف تحقق النجاح الذي رغبت فيه يومًا ما من خلال توضيح ما تدور حوله القيادة حقًا. أنا لا أقصد أن أبدو مثل الاسطوانة المشروخة، لكن القيادة ليست فقط للمدراء التنفيذيين، ولواءات الجيش، والأشخاص الذين يحكمون الدول. القيادة للجميع. وفي هذه الفترة من التغيير المبهر في مجال الأعمال والمجتمع، فهي فعلًا أكثر الدروب المهمة التي تحتاج لأن تربح فيها".

"والشيء الوحيد الذي أحتاجه فعلًا لكي أصبح قائدًا هو أن أكون إنسانًا يتنفس، أليس كذلك؟"

"نعم. إذا كنت تستطيع التنفس، فأنت تستطيع القيادة"، أكد لي بنبرة إيجابية والتي تركتني أشعر بتحسن كبير حيال نفسي والمستقبل أمامي.

وهكذا، بعد عدة أيام، كنت أغادر مدينة نيويورك باكرًا صباح يوم السبت بصحبة كوب منعش من القهوة وحماسة متحررة تبقيني مستيقظًا بينما أقود لذلك المكان البعيد الذي طلب مني تومي أن أقابله فيه. لقد أصر على أن أصل هناك في الخامسة فجرًا بالضبط، متمتمًا بشيء حول كونه "أعظم وقت في اليوم". وهكذا، لكي لا أخيب أمل معلمي الجديد، التزمت على مضض.

انطلقت موسيقى الروك بصوت عالٍ من سيارتي بينما كنت أقود عبر ناطحات

السحاب والشوارع الخالية للمدينة، خارجًا من مانهاتن وعبر الطريق السريع الذي يوصلني إلى وجهتي. استمرت حماستي في التزايد. لم يكن لدي أدنى فكرة عما سيكشف عنه هذا اليوم. لكنني تعلمت أن احتضان عدم اليقين هو هدية ثمينة. معظمنا يشعر بالرعب الشديد في اللحظة التي نواجه فيها المجهول. مع هذا، لا يجب أن نفعل ذلك. إنه ليس أكثر من بداية مغامرة جديدة، ونمونا يصل إلينا.

وجهتني إرشادات تومي المكتوبة، "توقف عند مقابر روزميد ... سوف ترى سيارتي واقفة على الجانب. سوف أترك الأضواء الوامضة تعمل لكي تساعدك على اكتشاف مكان اللقاء بسهولة أكثر".

في حوالي الخامسة إلا عشر دقائق، غيرت اتجاهي من الطريق الرئيسي إلى طريق جانبي مغطى بالحصى والذي كانت الخريطة تقول إنه سيقودني إلى حيث أريد أن أصل. كانت أشجار الصنوبر الطويلة ترتفع إلى السماء. وضباب خفيف يرتفع من الأرض. إلى يساري كان المدخل الذي وصفه تومي في التوجيهات يتضح. لم أكن متأكدًا تمامًا لماذا نتقابل عند المقابر، لكنني خمنت أنه يوجد مكان ما بالقرب يريد تومي أن يريني إياه. لقد كانت المقابر على الأرجح مكانًا مناسبًا -و لا يمكن نسيانه- للتواصل حيث بدأنا يومنا معًا.

عندما اقتربت من المكان المفترض أن أتوقف فيه، رأيت مشهدًا لا يُصدق. هناك، كانت سيارة تومي على جانب الطريق الداخلي. كانت الأضواء الوامضة مشتعلة، كما قال إنها ستكون. لم يكن هناك أحد داخل السيارة. لكن طراز وموديل سيارته هو ما ملأني بالصدمة والرهبة. لقد كانت بورش 911إس سوداء لامعة وجديدة! ولوحة الرخصة الشخصية مكتوب عليها ببساطة LDRSRUS. لقد هززت رأسي. وابتسمت. لقد كان هذا الشخص شيئًا آخر في الواقع. بائع الكتب الغريب هذا الذي رفض فكرة حسابات النفقات الكبيرة والمكاتب المميزة الضخمة لأجل نموذج جديد وثوري للقيادة لهذه الأوقات الثورية الجديدة صادف أنه يمتلك سيارة أحلامي.

توقفت خلف السيارة البورش وأطفأت محركي. لقد كنت صامتًا بشكل عجيب بينما جلست بهدوء في الشارع شبه المظلم. على تل في المنطقة مقطوعة الأشجار، شاهدت شخصًا وحيدًا. ظننت أنه تومي. كان واقفًا بلا حراك في المقابر.

لقد استهلك الأمر كل طاقتي لكي أسير عبر الطريق الجانبي، إلى الربوة المكسوة بالأعشاب، متجاوزًا شواهد القبور التي ملأت المقبرة، ووصلت إلى تومي. لاحظت أنني بدأت أشعر بالخوف. فرغم كل شيء، كانت الدنيا لا تزال مظلمة، وكنت في المقابر، وحقيقةً أنا لم أكن أعرف تومي جيدًا. مع ذلك، قمت بالتحقق منه من بعض بائعي الكتب الآخرين في متجري. ومن المؤكد، كان كل ما أخبرني به صحيحًا. جميع التفاصيل. كان تومي كما قال عن نفسه تمامًا.

ورغم كونه في السابعة والسبعين، فإن تومي كان يُنظر له على أنه أفضل موظف في شركتنا. لقد ربح جميع إجازات الكاريبي الفاخرة مع جميع الهدايا المبهرة. كان يحصل على راتب ممتاز وتم عرض مناصب مرموقة عديدة عليه. وكان جميع المدراء التنفيذيين في منظمتنا يعاملونه بأقصى احترام وأعظم تقدير. لكن مع ذلك، لم أستطع منع الشعور بأن هذه المقابلة في الصباح الباكر وسط المقابر لم تكن الخطوة الأكثر أمانًا ودراسة التي قمت بها في يوم من الأيام. لكن هناك همسة بداخلي شجعتني على المواصلة. ولذلك واصلت.

عندما اقتربت من المكان الذي يقف فيه تومي، استطعت رؤية أشعة الشمس الأولى وهي تتراقص في الأفق. استطعت أيضًا رؤية القمر المكتمل وهو يستعد للتلاشي برفق في الليل. كان مشهدًا جميلًا.

واصلت السير حتى اقتربت من الشخص. استطعت أن أجزم بأنه تومي بالفعل، على الرغم من أنه كان يعطيني ظهره. كان يرتدي نفس الملابس التي ارتداها عندما تقابلنا أول مرة. وكان يقع أمامه قبران محفوران حديثًا. أصابني الذهول.

أول فكرة راودتني هي الهرب. ربما كان رجلًا مجنونًا غامضًا، استدرجني لهذا المكان المنعزل وهكذا قد أصبح واحدًا آخر من ضحاياه. بدأت أشعر بالتوتر. لم أستطع التفكير. تجمدت في مكاني.

بدأ تومي في الالتفات ببطء. كان شعره لا يزال أشعث. وكانت الابتسامة ترتسم على وجهه. هدأت بسرعة. أشرقت الشمس سريعًا. هذا اليوم سيكون مثيرًا للاهتمام.

قال تومي بنبرته الواثقة المعتادة: "صباح الخير، يا بليك ... تمامًا في الموعد. لقد أعجبني هذا. أعجبني جدًا في الواقع. أنا أعلم أن الوقت مبكر، لكن أحد الأمور التي

تعلمتها عن القيادة هي أن القادة هم الأشخاص الذين يفعلون الأشياء التي لا يرغب الفاشلون في فعلها - على الرغم من أنهم قد لا يحبون القيام بها أيضًا. إن لديهم الانضباط ليقوموا بما يعرفون أنه مهم -و مناسب- مقابل ما يكون سهلًا ومسليًا. الآن، أنا لا أقول إن أفضل القادة لا يحظون بأوقات رائعة. إنهم يفعلون بالتأكيد. في الحقيقة، بسبب قدرتهم السامية على تحقيق النجاح والنتائج الإيجابية الدائمة، فإن الأمر ينتهي بحصولهم على متعة وبهجة في حياتهم أكثر بكثير مما قد يعرفه أي شخص فينا. القليل من الأشياء تولد نفس قدر السعادة الذي تولده معرفة أنك تدرك نبوغك بصورة تامة، وتقوم بعمل رائع، وتقضي حياتك بصورة جميلة"، قالها تومي، وهو يخلع القلادة الفضية المحفور عليها 'ق ب م'.

قال تومي: "ها هي، إنها لك، يا بليك. فقط لامتلاكك الشجاعة للحضور إلى هنا. فهذا نصف المعركة. ولامتلاكك العقلية المتفتحة لتعلم الفلسفة التي وعدت بأن أكشف لك عنها في المتجر في ذلك اليوم. إن 'ق ب م' ترمز إلى "القيادة بدون منصب". وهذا هو كل ما تدور حوله الطريقة التي ستتعلمها اليوم. أنت لا تحتاج أبدًا لمنصب لكي تصبح قائدًا، يا صديقي. وأرجوك أن تعرف بأنك سوف تسمع هذه الجملة مرارًا وتكرارًا هذا اليوم. هذا جزء من عملية التدريب التي ستشرع فيها. فكما يقولون، التعلم هو ابن التكرار".

"ماذا يعني ذلك؟"

"يعني أن التكرار أسلوب قوي للتعليم. فمن خلال التكرار، يمكن أن تندمج الفكرة الجديدة بسرعة كمعتقد جديد. وحيث إنه في غاية الأهمية أن تقوم بتثبيت المعتقد الجوهري بأنه لا يجب أن تمتلك منصبًا لكي تُظهر القيادة في كل ما تقوم به، سوف تسمع هذه الفكرة مرارًا وتكرارًا. قال المفكر جي كيه تشيسترتون: 'نحن نحتاج لأن يتم تذكِرتنا أكثر مما نحتاج لأن يتم تعليمنا'".

"لقد فهمت"، أجبت موافقًا وأنا أتفقد اللمعة على حذاء تومي البراق.

"جميل. إذن كما ناقشنا في متجر الكتب، القيادة ليست فنًا معقدًا محجوزًا لقلة مختارة تحمل شهادات من جامعة هارفارد وخلفيات اجتماعية خالية من العيوب. إن كل واحد فينا، من خلال حقيقة إنسانيتنا المشتركة، قادر على إظهار القيادة. ومع

كل التغيير الشديد في مجتمعنا في الوقت الحالي، أصبحت القيادة المهارة الرئيسية المهمة الوحيدة للنجاح في مجال الأعمال. وأنا نسيت أن أذكر بشكل واضح في ذلك اليوم أن القيادة ليست مجرد شيء تفعله في العمل فقط. نحن نحتاج لتطبيق القيادة داخل كل ميدان نلعب به. لكي نبلغ أعظم حياة لنا، من المهم جدًا أن نشكّل القيادة في صحتنا، ونظهر القيادة مع من نحبهم، ونعكس القيادة حول أمورنا المالية، ونعيش القيادة داخل مجتمعاتنا. ومن الضروري جدًا، أن يكون أساسها كلها هو القيادة الذاتية. إذا لم تكن قادرًا على قيادة نفسك، فلن تكون قادرًا على قيادة أي شخص من حولك. هذه من الحكم الأساسية التي عليك أن تدركها. قال عالم النفس رولو ماي: 'إن العثور على مركز القوة داخل أنفسنا هو على المدى الطويل أفضل مساهمة يمكننا أن نقدمها لرفقائنا'"، روى تومي بينما أخذ نفسًا عميقًا من الهواء النقي. أضاف وهو يعطيني وكزة مداعبًا: "إنه يوم عظيم لنحياه، يا بليك. وإذا كنت لا تصدقني، فقط فكر في البديل".

قلت له وأنا أضع القلادة حول رأسي، "شكرًا على الهدية، يا تومي". لقد كشف تومي أخيرًا عما ترمز إليه 'ق ب م': القيادة بدون منصب. لقد أعجبني ذلك.

قال معلمي: "مرة أخرى، شكرًا لحضورك إلى هنا في هذا الوقت. إن الاستيقاظ مبكرًا هو واحد من الممارسات اليومية الذكية التي يؤديها القادة الذين لا يحملون منصبًا بثبات شديد. إنها تذكرني بكلمات بين فرانكلين الذي لاحظ ذات مرة: 'سيكون هناك قدر وفير من الوقت لتنام عندما تموت'". ثم نظر للأسفل إلى المقابر.

أجبته، "هذا قول فظ".

"لقد كان محقًا، رغم ذلك. من السهل جدًا أن تنام كثيرًا. يتمنى الكثير منا أن يتملكوا المزيد من الوقت، مع هذا فإننا نهدر الوقت الذي نمتلكه. إن النهوض مبكرًا ساعة واحدة في اليوم يمنحك سبع ساعات إضافية في الأسبوع. إنها ثلاثون ساعة نقية في الشهر. تقريبًا أسبوع عمل إضافي كل ثلاثين يومًا! هذا هو الوقت الذي تستطيع تسخيره لبناء خططك، وتحسين رؤيتك، وتطوير أفضل مشروعاتك. هذا هو الوقت الذي تستطيع أن تستغله للتأمل في قيمك، والتخلص من الحواجز الداخلية، وإعادة النظر في تفكيرك. هذا هو الوقت الذي يمكنك استخدامه لكي تتعلم وتنمو وتصل إلى

القمة في كل ما تقوم به. إن واحدًا من الأهداف الرئيسية للرحلة التي أنت على متنها، يا بليك، هو أن تتحسن. لا بأس في أن تكون قانعًا، لكن لا ترضى عن نفسك أبدًا. لذلك قم بتحسين كل شيء. قم بتحسينه كله، يوميًا، بلا هوادة، وبشغف".

اعترفت له: "إنه أمر مُلهم. لكنني ما زلت أحتاج لكوب آخر من القهوة".

ظل تومي مركزًا تمامًا. لقد سمعني بوضوح. ثم نظر بعدها إلى القبرين مجددًا.

"نعم، كنت أتعجب حول هذين. لقد أرعبتني، يا رجل. لقد ظننت أنك ربما ستتحول لشخص مجنون عندما رأيت هذين القبرين. لكنني وثقت بك، يا تومي. فعند مستوى ما، أنا أثق بك فحسب. ربما لأنك كنت تعرف والدي. يا إلهي، أنا أفتقده بشدة".

"وأنا أيضًا. لقد كان رجلًا على قدر هائل من الكرم والأدب. حتى وهو طفل كان دائمًا ما يسلك الطريق المستقيم حتى عندما كان أصعب الطرق ليسلكها. حسنًا، أستطيع أن أراهن أنه كان سيشعر بالإثارة لو عرف أنك هنا معي اليوم. ولو سمع أنك بدأت في عمل بعض التغييرات الكبيرة في الطريقة التي تعمل بها والحياة التي تعيشها".

قلت بهدوء: "نعم، كان سيشعر بالسعادة".

قال تومي: "لقد استغرق الأمر مني ساعات حتى أحفر هذه"، مشيرًا إلى الحفر العميقة في الأرض. "إنه إنهاك تام لرجل شاب يبلغ سبعة وسبعين عامًا من العمر"، قالها تومي بابتسامة. "إن القبور تسحرني. إنها تخدم في تذكيري بشكل كبير أن الحياة قصيرة جدًا؛ عندما تفكر في الأمر حقًا. أنت تعلم، ينتهي الأمر بنا جميعًا في نفس المكان في النهاية. مجرد كومة من التراب، يا بليك. وجميع الأشياء التي اعتقدنا أنها مهمة جدًا، أشياء مثل المناصب، والثروة، والوضع الاجتماعي يتضح أنها في منتهى التفاهة. إن الرئيس التنفيذي يُدفن بجانب عامل النظافة. وفي يومك الأخير، كل ما يهم حقًا هو ما إذا كنت قد عرفت قائدك الداخلي، وإذا كنت قد فعلت، ما إذا كنت تمتلك الشجاعة لتدعه يقدم هباته للعالم من حولك. هذا هو إلى حد كبير الغرض الرئيسي للحياة بمجرد أن تتخلص من جميع الأمور التافهة". توقف تومي وأخذ نفسًا آخر عميقًا من هواء الصباح النقي. "الأمر المثير للاهتمام حول التأمل في

موتك هو أنه يوقظك مجددًا على أصدق الأمور في الحياة. هنا، انظر بالداخل".

في قاع القبر الأول كان يوجد لوح أردوازي. لم أرَ شيئًا كهذا من قبل. استطعت أن أرى أن الكلمات مكتوبة على الحجر في أحرف كبيرة واضحة.

"هيا"، أمرني تومي، مذكرًا إياي بواحد من رقباء التدريبات العسكرية. "لا تخشَ أن تتسخ قليلًا. انزل إلى الأسفل واسحب اللوح".

بدأ قلبي يخفق بسرعة مرة أخرى. ملأ الشك عقلي. لكن قبل أن تتمكن مني مخاوفي، قفزت من العشب إلى داخل القبر، ملتقطًا اللوح بسرعة وماسحًا الأتربة من عليه. كانت الشمس ترتفع في السماء. وأثناء بقائي داخل القبر ودون النظر إلى تومي في الأعلى، قرأت الكلمات التي شجعني على قراءتها.

كان العنوان "10 أشياء يندم عليها الإنسان". سألته: "ماذا يعني هذا؟"

"فقط استمر في القراءة".

قرأت بصوت مرتفع، "10 أشياء يندم عليها الإنسان".

1. أن تصل ليومك الأخير والأغنية الرائعة التي كان من المفترض أن تغنيها حياتك لا تزال صامتة بداخلك.

2. أن تصل ليومك الأخير دون أن تختبر قط القوة الفطرية التي تسكن بداخلك للقيام بأعمال عظيمة وتحقيق أمور عظيمة.

3. أن تصل ليومك الأخير مدركًا أنك لم تلهم أي شخص آخر على الإطلاق بالنموذج الذي تمثله.

4. أن تصل ليومك الأخير ممتلئًا بالألم لإدراك أنك لم تقم بأي مجازفات جريئة ولذلك لم تتلقَ أبدًا أي مكافآت متألقة.

5. أن تصل ليومك الأخير مدركًا أنك أضعت فرصة الإمساك بلمحة من الإتقان لأنك صدقت كذبة أنه يجب أن ترضى بالمستوى المتواضع.

6. أن تصل ليومك الأخير وتشعر بالحسرة لأنك لم تتعلم مهارة تحويل المحنة إلى انتصار والرصاص إلى ذهب.

7. أن تصل ليومك الأخير وأنت نادم على أنك نسيت أن العمل يعني أن تكون مفيدًا بصورة جذرية للآخرين بدلًا من كونك مفيدًا لنفسك فقط.

8. أن تصل ليومك الأخير مع إدراك أنه قد انتهى بك الأمر إلى عيش الحياة التي درّبك المجتمع على أن تريدها بدلاً من أن تعيش الحياة التي أردت أن تحياها بصدق.

9. أن تصل ليومك الأخير وتستيقظ على حقيقة أنك لم تدرك مطلقًا أفضل ما فيك أو تلمس النبوغ المميز الذي قد بُنيت لتصبح عليه.

10. أن تصل ليومك الأخير وتكتشف أنه كان بإمكانك أن تصبح قائدًا وتترك هذا العالم أفضل بكثير مما وجدته. لكنك رفضت أن تقبل هذه المهمة لأنك كنت تشعر بالخوف الشديد. وهكذا فشلت. وأهدرت حياة.

لم أعرف ماذا أقول. لقد شعرت بالتأثر لسبب لا يمكنني شرحه. ربما أكون قد قرأت لتوي ما سيحدث لي إذا لم أقم ببعض التغييرات الفورية وبدأت أقود بدون منصب. ربما تمت مواجهتي للتو بفنائي. ومدى السرعة التي تمضي بها حياتي. ربما تم تثبيتي أمام تومي وإجباري على الاعتراف بحقيقة أنني كنت ألعب دور الضحية لأغلب الأعوام الماضية، مُلقيًا باللوم على كل شيء خارجي بسبب الفوضى التي كنت أعيش فيها بدلًا من تولي المسئولية عن المكان الذي أجد نفسي فيه الآن. لقد أدركت أنه، في النهاية، كل واحد فينا بمفرده يخلق الحياة التي نعيشها. وعن طريق قراراتي وأفعالي، انتهى بي الأمر مع حياتي الحالية.

هناك أمر مؤكد: كانت القائمة التي قرأتها للتو متعمقة. لقد تمنيت أن يعرف الكثير من الأشخاص عن "الـ10 أشياء التي يندم عليها الإنسان". فقط تخيل الإمكانية المفقودة التي سيتم تجنبها إذا تعلمها رجال الأعمال ثم خرجوا من أي أنماط فاشلة كانوا يعملون وفقًا لها. فقط فكر في الخير الذي سيعم إذا تعلم الأطفال في المدارس وفقًا لها. فقط فكر في حياة الناس التي سيتم إنقاذها في أنحاء كوكبنا إذا تمت معرفة "الـ10 أشياء التي يندم عليها الإنسان" على نطاق واسع، بحيث يمكن منعها بأي ثمن.

في تلك اللحظة تغير شيء عميق بداخلي بشكل كامل. لقد كانت لحظتي المضيئة.

لقد سقطت العملة. واتضح كل شيء. لقد وعدت نفسي أن أغير تمامًا الطريقة التي كنت أعمل بها. لقد تعهدت بأن أحوّل على الفور الطريقة التي كنت أعيش بها. لا مزيد من إلقاء اللوم على الحرب لعدم قدرتي على العودة إلى الحياة مجددًا. لا مزيد من إلقاء اللوم على مديري لعدم قدرتي على القيام بعمل عظيم. لا مزيد من إلقاء اللوم على ماضيّ لعجزي عن الفوز في الحاضر. في تلك اللحظة -وأنا متعب ومتسخ، وأقف في قبر قام معلمي العجيب بحفره قبل فجر هذا اليوم الجميل بشكل مذهل والذي يعد ببداية جديدة- توقفت عن اختلاق الأعذار. لقد توليت المسئولية الكاملة عن عواقب أفعالي. وخطوت إلى أفضل ما فيّ.

"هل أنت من كتب هذه الأشياء، يا تومي؟"

"نعم بليك، أن كتبتها"، كررها بهدوء، ماسحًا يديه بمنديل ميكي ماوس الخاص به. بدا وجهه جادًا. وكان صوته واضحًا.

"إن الجحيم على الأرض لا يزيد عن الانتهاء في هذا القبر الأول. الجحيم على الأرض لا يزيد عن امتلاء قلبك بهذه الأشياء العشرة المسببة للندم قبل أن تموت. لن يدمر أي شيء معنوياتك أكثر من وصولك إلى فراش الموت واقفًا وسط هذه الحالات العشرة. إن حسرة الإنسان الحقيقية هي الوصول للحظاته الأخيرة وإدراك أنه أهدر أهم هبة تم منحها له؛ وهي الفرصة لعرض روعته على العالم من حوله. إليك واحدة من أهم رؤى القيادة التي يمكنني مشاركتها معك، يا بليك: الإمكانية غير المدركة تتحول إلى ألم. والأمر المحزن فعلًا هو أن عنف المستوى المتواضع والحياة التي تُحيا بشكل سيئ يتسلل إلى الناس. إنه يحدث بهدوء شديد وبشكل خفي تمامًا. ثم بعد ذلك -فجأة- يمزقك تمامًا!" هتف، صافعًا يديه مع بعضهما محدثًا صفعة قوية.

"إن واحدة من الأفكار العظيمة التي تعلمتها من أحد معلمي القيادة النابغين الذين توشك على مقابلتهم هي كالتالي: يتحقق النجاح من خلال أداء بعض القواعد اليومية الصغيرة والتي تتراكم مع الوقت لتنتج إنجازات تتجاوز أي شيء قد خططت له مسبقًا. إن عادات النجاح الصغيرة هذه في منتهى السهولة لكي تقوم بها كل يوم والتي يعتقد معظم الناس أنها لن تُحدث فرقًا. وهكذا لا يقومون بها".

قلت: "إذن النجاح سهل فعلًا". ثم كررت ما كان يقوله لي تومي دومًا: "يستطيع

أي شخص أن يصل للنجاح إذا قام بفعل الأشياء الصحيحة بانتظام. وهذه الاختيارات القليلة والسلوكيات الصغيرة تتراكم عبر الوقت. أظن أن هذا من تأثير القوة الدافعة. لذلك في النهاية، يستطيع أي شخص الوصول إلى المكان الاستثنائي الذي بدا الوصول إليه مستحيلًا عندما بدأ لأول مرة. هذه العملية تجعلني نوعًا ما أفكر في المزارع. تتم زراعة البذور. ثم ري المحصول، وتخصيب التربة. ولا يبدو أن هناك شيئًا يحدث".

"و مع ذلك المزارع لا يستسلم أبدًا. لا يجري المزارع إلى الحقل ويبدأ في الحفر لكي يجد الخضراوات"، اقترح تومي بمرح.

"يمتلك المزارع الصبر ويثق في العملية. إنه يمتلك الإيمان والفهم العميق بأنه من خلال مجهوداته اليومية، سوف يأتي المحصول. ثم في أحد الأيام، تقريبًا من العدم، يحدث ما كان يؤمن به".

أشاد بسعادة: "أنت شاب ذكي، يا بليك. إنه تشبيه رائع، يا صديقي. لقد كان أبوك محقًا. أنت تمتلك كمًا هائلًا من الإمكانيات. عظيم جدًا!" كرر تومي لنفسه، "نحن نحتاج لأن نكون مثل المزارعين". سمعته يردد بصوت خافت، "هذا جيد".

كانت السماء صافية تمامًا. وكانت الطيور تغرد بينما كانت أشعة الشمس تدفئ وجهي. لقد كان يومًا رائعًا حقًا لنعيشه.

واصل تومي حديثه: "يؤدي الناجحون جميعهم نفس الممارسات القليلة للقيادة. إنهم يطبقون بانتظام نفس الأساسيات القليلة. لكن تصرفات التميز اليومية التي تبدو صغيرة وغير مهمة تتراكم مع مرور الوقت لتصبح مهنة متميزة وحياة شخصية عالمية. وهذا يذكرني بموضوع الفشل. الفشل، على الجانب الآخر، من السهل جدًا الانزلاق فيه. الفشل ليس أكثر من نتيجة حتمية لبعض التصرفات الصغيرة من الإهمال اليومي تتم تأديتها باستمرار على مدار الوقت بحيث تعبر بك نقطة اللاعودة. أنا أشجعك فعلًا للنظر في هذا القبر الأول والقيام ببعض البحث الجاد في نفسك حول كيف تخطط أن تظهر في العالم بعد اليوم. أنت بالتأكيد لا ترغب في الانتهاء داخل هذا القبر الأول. سيكون ذلك مأساويًا. نعم، أنا سأتفق بأن التقابل هنا في هذه المقابر كان دراميًا"، اعترف تومي. "لكنني كنت في حاجة لإثارتك. لأن

أصل إليك. لأن أنقلك إلى مكان حيث سترمي فيه غماماتك، وتتخلص من أعذارك، وتتمتع بنظرة حادة جيدة عن نفسك. إن التواصل مع حقيقة أنك ستموت في يوم من الأيام هو وسيلة قوية لكي تنقل تفكيرك وتوقظ قائدك الداخلي".

سألته، "لماذا؟"

"لأن تذكر قصر الحياة يخلصنا من جميع ملهيات الحياة ويذكرنا بالأمور الأكثر أهمية. إن تذكر انقضاء عمرك يذكرك بأن الأشهر أمامك معدودة".

أكدت عليه، "تسعمائة وستون".

"صحيح، يا بليك. إذن ما فائدة اللعب على مستوى صغير؟ ما فائدة الخوف من الفشل؟ ما الفائدة من القلق بشأن آراء الآخرين؟ ما الفائدة من إنكار واجبك في القيادة؟"

"لقد نجحت يا تومي. أنا لا أشعر كالسابق على الإطلاق".

"هذا لأن التغيير المعزز يحدث فقط عندما ننتقل على مستوى عاطفي وليس على مستوى منطقي. لقد أردت أن أفهمك بعمق وألمس قلبك بدلًا من مجرد التحدث لعقلك. يمكنك أن تسمع فكرة جيدة مئات المرات وتفشل في أن تجعلها جزءًا من شخصيتك إلى أن تختبرها فعلًا بعمق - في جسدك. حينها فقط ترتقي من كونها مجرد فكرة إلى حقيقة بالنسبة لك. لهذا السبب لا تنجح الكثير من ندوات التدريب في تحقيق نتائج مستمرة. لأنها تفشل في الوصول إلينا".

اتفقت معه، "هذا حقيقي ... لقد بدأت في رؤية الأمور بشكل مختلف كثيرًا. وأكثر وضوحًا. لقد كنت واقعًا في فخ الاعتقاد بأن وظيفتي ليست مهمة، وأن عملي لا يهم، وأنني أقف في طريق مسدود بكوني في متجر الكتب".

"أنا أقدر الصراحة، يا بليك. وأهنئك على عدم شعورك كالسابق. فكما تعلم، لا توجد أي وظيفة طريقها مسدودة في عالمنا الواسع والذي لا يمكن التنبؤ به - يوجد فقط تفكير طريقه مسدود. ولكوني شخصًا يهتم بك، سوف أستمر في القيام بأفضل ما في وسعي لكي أتحداك للبدء في اللعب داخل ميدان الاحتراف. فقط تذكر أن أي وظيفة تتم تأديتها بأفضل صورة وأي عمل يتم القيام به بنجاح باهر سيؤدي إلى مكافآت تتجاوز الإمكانيات المحدودة التي ربما تراها في الوقت الحالي. فقط لأنك لا

تستطيع في الوقت الحالي رؤية كل النجاح المتاح لك في هذه اللحظة هنا في المقابر، فهذا لا يعني أنه ليس متاحًا لك".

"وجهة نظر رائعة. أنا لم أفكر في هذا أبدًا".

"وكما أقترح عليك، الحل الحقيقي هو أن تجلب بعض المشاعر، والطاقة، والشغف للمعادلة. حينها يحدث الارتقاء الحقيقي. لقد أحضرتك إلى هذا المكان لكي أثير الجنون والحزن وقليلًا من الإحباط فيك بسبب مدى الضآلة التي كنت تتصرف بها مع مهنتك - ومع الكنز الذي يُدعى حياتك. لقد أردت أن تبدأ في تولي المسئولية الشخصية عن كل الظروف الحالية التي تمر بها لأنه كلما امتلكت القوة للقيام بالاختيارات، أصبحت اختياراتك أكثر قوة".

"لقد وصلت لذلك بالفعل، يا تومي"، قلت باقتناع مخلص لمعلمي الذي وجدته حديثًا.

"حسنًا، دعني أحدثك عن هذا القبر الثاني، اقفز بداخله، رجاءً"، قالها بإشارة خفيفة بيده ناحية الحفرة الثانية، متحركًا مثلما يفعل الجرسون في مطعم فاخر عند وصول ضيف مهم.

أطعته وتحركت بسرعة، وقفز إلى القبر بحماسة لا نهائية. لقد توقعت أن أجد لوحًا آخر. أو ربما قلادة فضية أخرى محفور عليها اختصارات غريبة. لكن عميقًا داخل القبر، لم أجد أي شيء.

قال تومي وهو يناولني جاروف: "هنا، ستحتاج للقيام ببعض الحفر في هذا القبر. لكن المكافآت الثمينة تتدفق دائمًا من المجهود الصادق والعمل الجاد. سوف تحب ما أنت على وشك أن تكتشفه".

بدأت في الحفر.

"أسرع، يا بليك. لدينا أشياء لنفعلها وأشخاص لنقابلهم. نحن لا نملك اليوم بأكمله"، صاح تومي، وهو يشبك ذراعيه وتعبيرات وجهه تدل على أنه يستمتع بوقته.

ثم اصطدمت بشيء سريعًا. نزلت على ركبتيّ وبدأت في إزالة التراب بيدي. بينما قمت بإزالة المزيد من التراب، لاحظت شيئًا يلمع بشكل غير مألوف في شمس

الصباح. لقد أمسكت بالشيء بحذر ونظرت إلى تومي غير مصدق. في قاع هذا القبر الثاني كان يوجد لوح آخر. لكن هذا اللوح كان يبدو أنه مصنوع من الذهب الخالص.

سألته وأنا مذهول: "هل هذا ما أعتقد أنه هو، يا تومي؟"

"ذهب خالص، يا صديقي. الآن اقرأه، من فضلك. أنت مستعد لفهم ما تقوله الكتابة".

كان اللوح الذهبي عليه العنوان التالي، منقوش بنفس الأحرف الكبيرة: "الانتصارات الـ10 للإنسان".

تحدث تومي: "لقد رسمت صورة لما يبدو عليه الجحيم على الأرض، يا بليك. الآن نحن نحتاج لأن نكون أكثر إيجابية ونناقش المكان الذي أشعر بأنك تتحرك سريعًا في اتجاهه، الحالة التي ستكون فيها جميع الأشياء ممكنة ولا يوجد قيود حول الفرق الذي يمكنك صنعه".

"وكيف أصل لهذا المكان، يا تومي؟"

"فقط افعل الأشياء التي أشجعك على فعلها. وقد بدون منصب. من خلال غرس القيادة في كل شيء تقوم به وكل شيء تلمسه، يمكنك أن تعيش على نحو رائع. يمكنك أن تدرك حقًا نبوغك الأصلي. يمكنك أن تصبح فعلًا واحدًا من العظماء. اقرأ المكافآت التي تضمن أنك ستحصل عليها إذا احتضنت الفلسفة التي أشاركها معك. أنا متحمس لأجلك كثيرًا".

قمت بقراءة القائمة:

1. أن تصل لنهايتك وأنت مليء بالسعادة والقناعة عند إدراكك أنك قد استفدت من إمكانياتك تمامًا - وأنك قضيت جميع مواهبك، وأكبر مواردك، وأفضل إمكانياتك في القيام بعمل عظيم وعيش حياة مميزة.

2. أن تصل لنهايتك وأنت تعرف أنك عملت بمقياس من التميز المركز وألزمت نفسك بأكثر المعايير الخالية من العيوب في كل ما قمت به.

3. أن تصل لنهايتك في احتفال صاخب لامتلاكك الجرأة المعنوية لمواجهة مخاوفك

بانتظام ولإدراك أعلى رؤى لديك.

4. أن تصل لنهايتك وتدرك أنك قد أصبحت شخصًا قام ببناء الآخرين وليس تدميرهم.

5. أن تصل لنهايتك بفهم أنه في حين أن رحلتك ربما لم تكن سلسة دائمًا، فإنك كلما سقطت كنت تنهض مجددًا على الفور - وفي جميع الأوقات، لم تعانِ قط من أي فقدان للتفاؤل.

6. أن تصل لنهايتك وتنعم بالمجد الباهر لإنجازاتك الاستثنائية إلى جانب القيمة الثرية التي ساهمت بها في حياة الأشخاص الذين حالفك الحظ لأن تخدمهم.

7. أن تصل لنهايتك وتعشق الشخص القوي، وذا الأخلاق، والمُلهِم، والمتعاطف الذي أصبحت عليه.

8. أن تصل لنهايتك وتدرك أنك كنت مبتكرًا حقيقيًا قام بشق درب جديد بدلًا من اتباع الطرق القديمة.

9. أن تصل لنهايتك محاطًا بزملاء فريقك الذين يلقبونك بنجم الروك، وعملائك الذين يقولون إنك بطل ومحبوبيك الذين يقولون إنك أسطورة.

10. أن تصل لنهايتك كقائد حقيقي دون منصب، مدركًا أن الأفعال العظيمة التي قمت بها ستدوم طويلًا بعد وفاتك وأن حياتك ترمز إلى نموذج للإمكانية.

جلس كلانا على العشب الأخضر الذي يحيط بالمقابر. لقد كانت الكلمات التي كتبها تومي ذكية، وجميلة، وأساسية في الوقت نفسه. لقد كانت حياتي مليئة بالقلق والأفعال الحمقاء المُلهية لدرجة أني غفلت عن حقيقة الأمور المهمة بشدة. لقد غفلت عن كل ما كان يمكنني فعله، تمامًا حيث كنت. لقد نسيت القوة التي أمتلكها لكي أحدث التغيير. ولقد فقدت تواصلي مع النبوغ المستتر الذي بُنيت لكي أصبح عليه.

لقد تقبلت وجهة نظر تومي للغاية: بإمكاني أن أختار الاستمرار كما كنت في الأعوام الماضية - متهاونًا في الحياة وخاضعًا للعنة الإهمال اليومي الضئيل. وإذا فعلت ذلك، فسينتهي الأمر بي في ذلك القبر الأول، ضحية ضائعة للتكاليف المبينة

على اللوح الأردوازي. أو بإمكاني اختيار الطريق الأكثر استقامة. يمكنني أن أؤيد القيادة، والتميز، والحماسة في عملي وفي حياتي. يمكنني أن أبدأ في القيادة بدون منصب وأختار المكافآت المكتوبة على اللوح الذهبي. أحد الخيارين سيؤدي بي إلى نوع من الجحيم الحي. أما الآخر، كما أكد لي تومي، فسيؤدي بي إلى مكان أحلامي. لقد عرفت أي اختيار سأقوم به. وهكذا وأنا جالس على العشب، ومعلمي الذي يرتدي ملابس غريبة جالس بجواري والقبران الحديثان واقعان أمامي، قمت بالاختيار.

الفصل 4

حديث القيادة الأول:
لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا

إذا كان هناك رجل يعمل كنّاسًا للشوارع، يجب عليه أن يكنس الشوارع مثلما كان مايكل أنجلو يرسم أو كان بيتهوفن يلحن، أو كان شكسبير يكتب الشعر. يجب أن يكنس الشوارع جيدًا جدًا لدرجة أن جميع الناس سيتوقفون ليقولوا: "لقد كان يعيش هنا كنّاس عظيم قام بوظيفته على أكمل وجه".

–د. مارتن لوثر كينج الصغير

أكثر الطرق شيوعًا التي يتخلى بها الناس عن قوتهم هي أن يعتقدوا أنهم لا يمتلكون أيًا منها.

–أليس ووكر

وضع تومي اللوح الذهبي برفق داخل صندوق السيارة البورش وأدار المحرك. بدا صوت المحرك كأنه شعر في أذني. تبعته بسيارتي أثناء عودتنا إلى مانهاتن.

بعد بضع ساعات من القيادة، توقف تومي أمام واحد من أفخم الفنادق في نيويورك، وهو مركز لمحبي الموضة وجميع من يقدّرون الأشياء الأنيقة. أعطى الحاجب ورقة بعشرين دولارًا لكي يوقف له سيارته وأرشدني عبر الردهة الصغيرة لكن المثيرة للإعجاب والتي تمتلئ بالعارضات الجميلات، والمسافرين الأوروبيين، والكتب الخاصة بالتصميم الحديث. صعدنا إلى الدور الثالث ومشينا عبر الرواق المظلم. "أريدك أن تقابل أول معلم من المعلمين الأربعة الذين سأعرفك عليهم في هذا اليوم المميز الذي نقضيه معًا، يا بليك. اسمها آنا وهي من الأرجنتين في الأصل. إنها امرأة لطيفة. وطيبة جدًا. ومجتهدة فعلًا. وشغوفة بشدة. وتتمتع بحكمة عميقة. آنا تتمتع بفهم قوي عما يعنيه حقًا أن تكون قائدًا ومفهوم القيادة بدون منصب. في الحقيقة، لقد كانت أول من يعلمني هذا المفهوم"، أخبرني تومي بهذا بينما وصلنا للغرفة رقم 404. استطعت سماع شخص يغني بالداخل.

غردت المرأة الرقيقة التي فتحت الباب بابتسامة فاتنة، "صباح الخير، يا تومي". لقد خمنت أنها في أواخر الأربعينيات. مع ذلك كانت تنضح بشباب مدهش وجاذبية لافتة للنظر. كانت ترتدي زيًا باللونين الأبيض والأسود، يشبه الذي ترتديه خادمات الفنادق الراقية في العادة. كانت بشرتها السمراء الفاتحة خالية من العيوب وأسنانها شبه المثالية بيضاء بصورة مبهرة. لقد بدت متحمسة ولكن رشيقة، وتشعر بالارتياح الشديد مع نفسها. وكانت تزين شعرها بزهرة بيضاء جميلة، ولمسة أصلية جعلتها تبدو أكثر تألقًا.

أجابها تومي وهو يقبّل برقة إحدى وجنتيها ويحضنها: "صباح الخير، يا آنا".

سألها، "هل كنت أنت من تغني؟"

ابتسمت بابتهاج، "بالطبع أنا. أنت تعرف مدى سعادتي عندما أقوم بعملي. إنه يجعلني أشعر برغبة في الغناء. وعندما أغني، أبدأ في الشعور بالمزيد من المرح. إنه أمر في منتهى الروعة".

قام بعدها تومي وآنا التي تعمل في قسم التنظيف بإمساك يد بعضهما وبدءا في الرقص سويًا. بدا لي أن الرقصة تكونت من جزء من التانجو وجزء من الميرنجو. و أخذا يتنقلان عبر الغرفة وكأن لا يوجد شيء آخر يهمهما. كان الأمر غريبًا ومحببًا في الوقت نفسه. فقد بدا أن الاثنين دخلا في كونهما الصغير الخاص للحظات قليلة. لقد وقفت هناك مندهشًا بالمشهد العبثي بأكمله. يجب عليّ أن أذكر أن الديناميكا الموجودة بينهما لم تحمل أي إشارات على الرومانسية. كانت تتعلق بالصداقة. مع ذلك شعرت أن هذين الاثنين مغرمان ببعضهما.

"آنا، هذا هو الشاب الذي أخبرتك عنه. بليك، أعرفك على آنا. آنا، أعرفك على بليك".

تصافحنا. قامت آنا بضبط الزهرة في شعرها. كانت الغرفة مرتبة على نحو مثالي. الأخشاب الداكنة والشراشف البيضاء الممتزجة مع اللمسات المعمارية الرائعة والنوافذ الضخمة التي تطل على الشارع المزدحم كانت عبارة عن بساطة متوازنة بإتقان مع لمسات من الدفء. كان البقاء هناك يمنح شعورًا طيبًا.

تحدث تومي. "بليك جندي محنك. وقد تم إرساله إلى الحرب. وهو يعمل معي في

متجر الكتب، كما ذكرت على الهاتف الليلة الماضية. لقد اختبر الكثير من تجارب الحياة في سنواته القليلة نسبيًا. كنت أنا ووالده أصدقاء عندما كنا نعيش في ميلووكي. بليك مستعد لملء حياته بالقيادة. ولهذا ظننت أنه الوقت المناسب لكي أحضره لمقابلتك. أنا محتاج أيضًا لتعلم بعض خطوات الرقص الجديدة، يا آنا"، قالها تومي بغمزة.

ابتسمت آنا واستحت قليلًا. ثم نظرت من النافذة، وهي غارقة في فكر عميق. "أنا أفتخر بك أنت وجميع الجنود الآخرين الذي قدموا تضحيات من أجلنا، يا بليك. لقد حاربت باجتهاد لكي نصبح جميعنا أحرارًا. أنا أعلم أنه من المستحيل عليّ أن أفهم بحق ما مررت به. لكنني أريد أن أعبر عن امتناني العميق. أنا أحب أمريكا كثيرًا. وأنت، إلى جانب جميع من حاربوا بجانبك، أبقيتنا آمنين. وأقوياء. شكرًا لك".

لم أعرف ماذا أقول. بطرق عديدة، وعلى الرغم من أنني عدت من الحرب منذ فترة وجيزة، فإنني كنت ما أزال أشعر بأنني هناك. إن الفترة التي قضيتها في الحرب جعلتني أنمي غرائز نجاة حادة والتي خدمت في إبقائي على قيد الحياة. لقد أغلقت أغلب عواطفي وكنت باردًا بشكل عام حيث كنت مضطربًا في قضاء أيامي. لقد حجبت معظم ذكرياتي وتبلدت مشاعري عن طريق قضاء الكثير من ساعاتي في إهدار الوقت. ولم أجرؤ على السماح لأي شخص بالتقرب مني كثيرًا. لأن ذلك كان سيتسبب فقط في إيذائي لهم. أو إيذائهم لي. لكن ها هي السيدة الجميلة بصورة مذهلة التي لم تكن حتى تعرفني تعبر عن تقديرها في غرفة الفندق الفاخرة هذه. وتشارك كيف أن مجهوداتي كجندي صنعت فرقًا معها كإنسانة. مؤكدة أن تلك السنوات من حياتي التي منحتها لخدمة وطني لم تكن مُهدرة لكنها كانت قيّمة. شعرت بالفخر. والسعادة.

أجبتها، "شكرًا لما قلتِه لتوك، يا آنا. شكرًا لك".

سألت آنا بلطف، "هل سيقابل بليك الرفقاء الآخرين اليوم؟"

أجابها تومي بابتسامة عارفة، "لاحقًا اليوم".

"حسنًا، هذا جيد. هذا جيد بالفعل". وقد تمشت نحو الفراش وقامت بتسوية واحدة من التجعيدات على واحدة من الوسادات السميكة. "إذن، بليك أمامه يوم

كبير من التحوّل"، أضافت، وهي تنظر من النافذة مجددًا. "اليوم الأول لطريقة جديدة تمامًا للعمل. وبداية طريقة جديدة للعيش. رائع".

"شكرًا على تخصيصك لهذا الوقت من أجلي، يا آنا"، كان ذلك كل ما استطعت أن أفكر في قوله. "لقد كان الأمر أكبر من استيعابي. لكن ما علمني إياه تومي حتى الآن كان مذهلًا. منذ أيام قليلة فقط، كنت أظن أن عملي هو مجرد وظيفة. وأن القيادة كانت للمدراء فقط. وأن النجاح كان محجوزًا فقط لقلة محظوظة. أنا الآن أرى الأمور بصورة مختلفة تمامًا".

قالت آنا وهي تشير بإصبعها إلى قلبها، "انظر إليّ، كان يمكنني اختلاق ملايين الأسباب لكي أصبح مثبطة، وغير راضية، وغير متصلة بوظيفتي. كان بإمكاني أن أشكو بأني 'مجرد عاملة تنظيف' وأن كل ما أفعله يوميًا هو أن أنظف غرف الفندق التي يقيم بها أشخاص يمتلكون الكثير من المال. لكن واحدة من أعظم الحريات التي نمتلكها كأشخاص هي حرية اختيار كيف ننظر إلى أدوارنا في العالم والقوة التي نمتلكها لاتخاذ قرارات إيجابية في أي ظروف نجد أنفسنا بها".

"لقد بدأت في فهم هذا حقًا، يا آنا. نحن نمتلك قوة أكبر بكثير مما نظن. ونملك قدرًا من السيطرة على الطريقة التي تسير بها حياتنا أكثر كثيرًا مما يفهم معظمنا".

قالت بلطف، "نعم، يا بليك"، كاشفة عن لمحة من جذورها اللاتينية من خلال لكنتها الإسبانية. "ولذلك اتخذت القرار بأن أقدّم أفضل ما لدي في هذه الوظيفة".

"مقياس رائع للالتزام به. 'أن أقدم أفضل ما لدي'". لاحظت، وأنا أردد كلمات آنا.

"ذلك الالتزام بمفرده صنع العجائب معي. وجعلني شخصًا في منتهى السعادة في الحياة. كل واحد منا يستطيع أن يتخذ القرار بأن نحب العمل الذي نقوم به ونؤديه بصورة ممتازة لدرجة أن الآخرين لا يقدرون على رفع أعينهم من علينا. إن العيش بهذه الطريقة منحني الكثير من الطاقة وجعلني أشعر بمزيد من الرضا عن نفسي. يعتقد الكثير من الأشخاص هنا أنني 'محظوظة'. تعاملني إدارة هذا المكان على أنني ملكة. لقد وصفني المدير العام بـ'صاحبة القدرات العالية' وأرسلني في دورات تدريبية لا يمكنني إحصاءها. إن أشهر المدراء التنفيذيين الذين مكثوا هنا يعرفونني جيدًا ويعلموني الكثير من أفكارهم عن العمل. ونجوم الأفلام الذين يمكثوا هنا

يطلبون دائمًا تقريبًا أن أكون أنا من يهتم بغرفهم. والبقشيش الذي أحصل عليه يسمح لي بأن أرسل بعض النقود لأسرتي في موطني بيونس آيريس كل شهر. لذلك أشعر بأنني قمت بأداء عمل رائع. خاصة إذا عرفت الماضي الذي أتيت منه. لكنني صنعت 'حظي'، على الرغم من أنني قد واجهت بعض العقبات الكبيرة".

نظر تومي إلى آنا. أمسك بيدها. ثم قبّل يدها برقة.

"لقد فقدت آنا والديها أيضًا، يا بليك. لقد لقيا حتفهما في حادث سيارة في مدينة مصيف تدعى باريلوتشي عندما كانت فتاة صغيرة. قامت جدتها بتربيتها، لكنهم كانوا في غاية الفقر".

"في غاية الفقر"، أكدت آنا حيث امتلأ صوتها بالعاطفة. "وهكذا طورت تقديرًا عظيمًا لأسرتي. بعد وفاة والديّ، ارتبط جميع من أحبهم ببعض. لطالما كانت الأسرة تتمتع بأهمية قصوى في الثقافة اللاتينية. لكننا ارتقينا باقترابنا من بعضنا إلى مستوى جديد كليًا. لقد أمضيت أكثر وقت في استطاعتي مع جدتي وأبناء عمومتي. لقد كنا نمتلك القليل جدًا فيما يتعلق بالأشياء المادية، وكانت الحياة قاسية بالنسبة لي معظم الوقت. لكنني أعتقد أنني أصبحت ثرية بطرق أخرى. لقد تعلمت أن أحب الأدب، والموسيقى الرائعة، والفن الجميل. لقد اكتشفت أن أبسط متع الحياة هي أكثرها قيمة. ومن خلال تقديم أفضل ما في وسعي في كل وظيفة أؤديها، حسّنت حياتي بانتظام. والآن أنا هنا. في واحد من أرقى الفنادق في العالم. في واحدة من أعظم المدن على وجه الأرض. ربما كنت محظوظة في بعض الجوانب. لكنني أؤمن أيضًا بأن 'ضربات الحظ 'لا تتعدى كونها مكافآت غير متوقعة للاختيارات الذكية التي اتخذناها .إن النجاح لا يحدث فقط لأن شخصًا ما تصطف النجوم لأجله. النجاح، في العمل وعلى المستوى الشخصي، هو شيء يُصنع عن وعي. إنه النتيجة المضمونة لمجموعة متعمدة من الأفعال والتي يمكن لأي شخص أن يؤديها. وبالنسبة لي، هذا مشوّق جدًا"، قالت آنا بحيوية.

قاطع تومي: "إن نوع التفكير الخاص بـ 'يجب أن تصطف النجوم قبل أن أحقق ما أعرف أنني أستطيع تحقيقه' ينتشر هذه الأيام، والناس يريدون الأشياء بلا مقابل. إنهم يحلمون بامتلاك كل شيء ولكنهم غير مستعدين للتشمير عن سواعدهم وبذل

المجهود. إنهم يصلون إلى وظيفة ما ويتوقعون أن يقبضوا راتبًا مرتفعًا دون أن يكون عليهم تقديم القيمة التي ستبرر حصولهم على ذلك الراتب المرتفع. إنه عالم مضطرب نجد أنفسنا فيه الآن".

أجابت آنا، وهي تومئ برأسها لتومي "هذا صحيح، لذلك كما كنت أقترح عليك، يا بليك، يتم تحقيق النجاح من خلال الاختيار الواعي. وهو النتيجة النهائية والحتمية لاتخاذ القرار الأفضل. يمكن لأي شخص أن يصبح ناجحًا. ولكن القليلين هم من يختارون أن يصبحوا كذلك. عندما تبدأ في القيام بالمزيد مما يقوم به القادة دون منصب، من المؤكد أنك ستحصل على المكافآت المذهلة التي يحصل عليها القادة دون منصب. وبالمناسبة، إن تسمية أصحاب الإنجازات الكبيرة بـ 'المحظوظين' هي أسهل طريقة للتهرب من الالتزام بالنهوض من على الأريكة والقيام بشيء ذي قيمة في حياتك".

لقد سمحت لتعليقات آنا بأن تغوص عميقًا في أفكاري. لقد فكرت في كلامها. كان من الواضح أنها مُفكرة أعمال رفيعة الثقافة. لقد افترضت أن هذا نتيجة لجميع التدريبات التي تلقتها والمحادثات التي أجرتها مع أفضل المدراء التنفيذيين. أغمضت عيني للحظة. لكن أصوات أبواق السيارات في الشارع قاطعت سريعًا وقت تأملي. ألقيت نظرة حيث جلس تومي على أريكة ملساء. كانت أمامه طاولة أنيقة التصميم وعليها شمعة بيضاء تقليدية. إلى جانب الشمعة كانت هناك زجاجة عصير من حقل عنب ما في كاليفورنيا. لقد تمنيت أن أقيم في هذا الفندق يومًا ما.

قالت آنا، وكلماتها تتدفق بسرعة، "قد يفاجئك هذا، يا بليك. لكني أؤمن بأنني أمتلك واحدة من أفضل الوظائف في العالم".

سألت، وأنا متفاجئ من تعليق آنا، "في العالم؟"

أكدت، "في العالم. لقد اكتشفت أن عملي مهم وضروري بصورة عميقة للإدارة السلسة لهذه المنظمة المعقدة والعظيمة. أنا أعتبر نفسي سفيرة النوايا الحسنة لهذا الفندق وشخصًا يدير العلامة التجارية بالفندق بالطريقة التي أتصرف بها".

"أنت تعتبرين نفسك مديرة للعلامة التجارية، آنا؟ أنت مذهلة. أنا لا أقصد أي إهانة على الإطلاق، لكن كل من أعرفهم سيفكرون أنك تمتلكين وظيفة قاسية.

وعادية جدًا. أنا أعني، أنت عليك أن تنظفي وراء الناس. أنا متأكد أنك تعملين لساعات طويلة، وعاملات النظافة لا يلاقين احترامًا كبيرًا بشكل عام في المجتمع".

"ما يعتقده المجتمع لا يمثل أهمية بالنسبة لي، يا بليك. كل ما يهمني هو كيف أرى نفسي. أنا أعرف من أكون. أنا أعرف قيمة عملي. أنا أجد طرقًا لتحدي نفسي كل يوم. ولقد جعلت هذه الوظيفة شيئًا ذا معنى حقيقي بالنسبة لي".

"أنت مذهلة"، لم أقدر على تمالك نفسي من التكرار. هذه المرأة الجميلة بزهرة في شعرها والتي تؤمن بوضوح بأن عملها كعاملة تنظيف هو أفضل عمل في العالم قد ألهمتني. وهذا منحني قدرًا هائلًا من القدرة على رؤية الأمور. يستخف الكثيرون منا بوظائفنا ونفشل في تقدير جميع الجوانب الإيجابية التي تحتويها. نحن نتمنى شيئًا أفضل بدلًا من إدراك أنه في كثير من الأحيان يقع كل ما نبحث عنه حقًا تمامًا حيث نكون. نحن نحتاج فقط للنظر أعمق قليلًا. أن نحاول أكثر. وأن نقود بشكل أفضل قليلًا. لقد كانت آنا نموذجًا رائعًا لذلك.

قالت: "أنا آتي للعمل كل يوم وأؤثر إيجابيًا في النزلاء الذين أقابلهم بتوجهي المتميز. إن تركيزي على الأداء الأخاذ في كل ما أقوم به ورغبتي الحقيقية في جعل زيارتهم إلى هنا أفضل زيارة إلى فندق قاموا بها على الإطلاق يشكل ثقافتنا الكاملة ويؤثر إيجابيًا بالتأكيد على أرباحنا. والطريقة المبهرة التي أجلب بها الابتكار إلى جميع مجالات قسمنا تعني أن العاملين في الفنادق الأخرى من جميع أنحاء العالم يقومون بزيارتنا لقياس طريقة عملنا. لذلك ليس صحيحًا على الإطلاق أن وظيفتي هنا عادية وغير مهمة".

علّقت بصدق: "أنت تتحدثين مثل مستشار للإدارة أو متحدث تحفيزي ممتاز أكثر من عاملة تنظيف في فندق فخم، يا آنا".

"حسنًا، إن هدفي هو أن أحفزك، يا بليك. يعتقد تومي أنك رائع. ربما أنت تحتاج فقط لأن تعترف بمدى الروعة التي تمتلكها".

"أنا أظن أن الإخفاقات والصراعات التي مررت بها طوال الفترة الماضية قد ثبّطتني، يا آنا"، قلت وأنا أشعر بارتياح في وجودها وأصبحت أكثر صراحة معها. "انظري، أنا لن ألعب دور الضحية بعد الآن، لذلك لا يبدو مناسبًا أبدًا أن أقضي

الكثير من الوقت في التحدث عما كان يعيقني في الماضي".

"هذا هو مربط الفرس، يا بليك"، قاطعني تومي، مشيرًا بإبهامه كعلامة عن الرضى. "أحسنت صنعًا، يا صديقي. لا تلعب أبدًا دور الضحية! من المستحيل أن تبني النجاح على أساس من الأعذار".

"مفهوم. لكن منذ عودتي للديار من الحرب، لم تعد لدي نفس الثقة التي كنت أتمتع بها من قبل. وهكذا لم أبذل أي مجهود. ولم أحقق أي شيء. لكن شيئًا كبيرًا تحرك بداخلي هذا الصباح، آنا. أنا أشعر بأني حي مجددًا بالفعل. إن مستقبلي يبدو لي أكثر إشراقًا من أي وقت مضى".

"لقد أخذته إلى مقابر روزميد، أليس كذلك، يا تومي؟"

"لقد فعلت بالطبع، يا آنا. عندما أخذتموني إلى هناك في بداية اليوم الذي لا يُنسى الذي قضيناه معًا منذ كل تلك الأعوام، كان بداية تحولي. كان عليّ أن أقدم لبليك نفس التجربة. إنه يستحق تلك الهدية".

"وقلادة 'ق ب م' الفضية التي أعطيناك إياها؟"

"أعطيتها لبليك. لقد قمت برد الجميل. وأنا متأكد من أنه سيفعل الشيء نفسه عندما يقابل شخصًا ما مستعدًا لسماع رسالتنا".

سألت آنا بلطف، "واللوح الذهبي؟"

"في مكان آمن".

قالت آنا بحنان، "أنت الأفضل، يا تومي".

وافقتهما الرأي: "لقد نجح موضوع المقابر، لكن أنا في حاجة لأن أعترف بأنني قلق حول ما سيقوله الناس عني بينما أقوم بصنع التغييرات الكبيرة التي أعرف الآن أنني أحتاج لصنعها. الحقيقة هي، أنا أبدو وكأنني أنشغل أكثر مما ينبغي بما يفكر فيه الناس من حولي. ماذا لو ضحكوا عندما أبدأ في القيادة بدون منصب، وإظهار أفضل ما لدي، والتعامل مع وظيفتي في متجر الكتب كأهم وظيفة في العالم؟ إن معظم الأشخاص في مجال الأعمال لا يفكرون بهذه الطريقة".

"إن ما يعتقده الناس بشأنك لا يخصك، يا بليك. القيادة تدور حول امتلاك إيمان

ثابت برؤيتك وثقة صلبة في قدرتك على عمل تغيير إيجابي. تغاضَّ عما قد يقوله الآخرون. وتذكر ما كتبه ألبرت أينشتاين في إحدى المرات: 'الشخصيات العظيمة واجهت على الدوام المعارضة من العقول العادية'. فقط اذهب للقيام بعملك بطريقة إنسانية قدر إمكانك. الأمور الباقية ستتولى الاهتمام بنفسها".

تحدثت، معبرًا عن شكوكي، "وماذا إذا فشلت، يا آنا؟ ماذا لو لم أستطع القيام بهذا؟ ماذا لو لم ينجح ما أتعلمه؟"

أجاب تومي باقتناع تام: "من المستحيل ألا تنجح فلسفة القيادة بدون منصب، يا بليك. وإذا تعثرت قليلًا في الطريق، حسنًا، فهذا جزء من اللعبة. أنت تتعلم المشي من خلال السقوط. أنت تتعلم القيادة من خلال التجربة. لكن كل عثرة تقربك من الخطوة المثالية. وإذا لم يفهم الناس تمامًا ما أنت قادر عليه، فلماذا تدعهم يحبطونك؟ الأشخاص العظماء يشيدون نصبًا تذكارية بالحجارة التي يرميها عليهم منتقدوهم، كما تعلم. والنقاد ينتقدونك بشكل عام فقط لأنهم، إلى حد ما، مهتمون. عندما يتوقفون عن قول أي شيء، فهذا لأنك لم تعد تهمهم. يجب أن تقلق حقًا عندما لا ينتقدك أحد".

"هذا مفيد، يا تومي. شكرًا لك".

عادت آنا مجددًا للتحدث عن حبها لعملها. لقد لوّحت بيدها في عدة اتجاهات وهي تتحدث: "في كل صباح ومساء، أقوم بتنظيف الغرف بالطريقة نفسها التي أتخيل أن بيكاسو قد رسم بها. أنا أشعر أن هذه الغرف هي غرف منزلي. وأن الضيوف الذين يزورونا هنا في الفندق، بالنسبة إليّ، مثل الضيوف الذين يزوروني في منزلي. أنا أرى نفسي كفنانة من نوع ما، وكل يوم أكون محظوظة بما يكفي لاستطاعتي التعبير عن أعلى قدراتي الإبداعية في لوحة يسميها الآخرون عملًا".

"مذهل"، أجبت، وأنا مُلهم بحماس هذه السيدة الجميلة في بذل المجهود الإضافي وجعل عملها شيئًا مهمًا.

"وهذا هو كل ما تدور حوله فلسفة القيادة بدون منصب التي علمناها لصديقي المقرب تومي. يجب عليّ الآن أن أخبرك بأنه كان تلميذًا مميزًا. لقد كان منفتحًا كليًا لجميع الأفكار وتصرف وفقًا لها بسرعة كبيرة. وهذا -إلى حد ما- هو ما جعله ناجحًا

جدًا في شركة الكتب. آه، ومظهره الجيد ساعده على الأرجح، أيضًا"، غازلته، وهي تضبط الزهرة في شعرها مجددًا.

تومي، الممدد على الأريكة، ضحك وعبث في شعره الرمادي الأشعث.

"المناصب تجلب القوة، يا بليك. لكن المشكلة مع نوع القوة التي تجلبها هي أنه إذا تم سحب المنصب، تضيع القوة".

قلت وأنا أجلس على الأريكة بجانب تومي: "هذا منطقي. إن القوة التي تأتي مع كونك مديرًا عامًا، على سبيل المثال، تستمر فقط طالما كان الشخص يمتلك منصب المدير العام. إذا تم سلبه، فإن كل القوة التي كانت مرتبطة به تخرج معه من الباب".

قالت آنا وهي تمشي برشاقة عبر الغرفة، "بالضبط. إن النفوذ الذي يأتي مع المنصب قد يكون سريع الزوال على أحسن تقدير - خاصة في هذه الظروف الاقتصادية المضطربة. هناك قوة أعمق بكثير من قوة المنصب، يا بليك. وهي قوة القيادة الفطرية التي تعيش بداخل كل واحد منا وفقًا لحقيقة أننا بشر. من المؤسف، هذه الإمكانية ساكنة وقليلًا ما تُستخدم في الغالبية العظمى منا. لكنها موجودة - ومتاحة لكل شخص يريد أن يفتش عنها ثم ينشطها. في الواقع، إنها القوة في شكلها الأكثر واقعية".

"لماذا هذا؟"

"لأنها قوة لا يمكن سلبها منا أبدًا - مهما كان ما يحدث في العالم الخارجي. إنها قوة حقيقية، حيث إنها لا تعتمد مطلقًا على الظروف الخارجية. إنها قوة أصلية. وهذه، يا بليك الرائع، أفضل نوع من القوة".

ابتسمت لآنا. لقد جعلتني أشعر بأنني مميز. وأنا قدّرت القوة والدفء اللذين كانا يشعان منها. لقد بدا أن القيادة بدون منصب تشمل توازنًا دقيقًا بين أن تكون حازمًا لكن ودودًا، وصارمًا لكن حنونًا، وشجاعًا لكن رحيمًا.

ثم مدت آنا يدها بعد ذلك إلى مريلتها وأخرجت منديلًا يحمل كتابات بالأحمر في جميع أرجائه.

قالت لي، وهي تعطيني المنديل، "تفضل يا بليك. لقد أخبرني صديقي تومي بأنك

قادم لذلك قمت بتجهيز هذا لك. اقرأه من فضلك. وبينما تفعل ذلك، اسمح لي بأن أحضر لك كوبًا من القهوة - نحن نصنع قهوة ممتازة هنا. أنا لا أعرف ماذا كنت سأفعل دون القهوة"، أضافت. "لا تقلق يا تومي، سوف أحضر لك أنت أيضًا كوبًا منعشًا من القهوة، يا عزيزي"، قالت آنا، وهي تُلقي بقُبلة في الهواء لتومي، والذي مدّ يده وأمسك بها.

قرأت الكلمات التي كانت مكتوبة على المنديل. "القوى الطبيعية الأربعة":

القوة الطبيعية رقم 1. كل شخص فينا على قيد الحياة في هذه اللحظة يمتلك القوة للذهاب إلى العمل كل يوم وإظهار أفضل ما لديه. وأنت لا تحتاج لمنصب لكي تقوم بذلك.

القوة الطبيعية رقم 2. كل شخص فينا على قيد الحياة اليوم يمتلك القوة ليُلهم، ويؤثر في، ويرتقي بكل شخص يقابله عن طريق منحه القدوة الحسنة. وأنت لا تحتاج لمنصب لكي تفعل ذلك.

القوة الطبيعية رقم 3. كل شخص فينا ممتلئ بالحياة يستطيع أن يقود بشغف تغييرًا إيجابيًا في وجه الظروف السلبية. وأنت لا تحتاج لمنصب لكي تقوم بذلك.

القوة الطبيعية رقم 4. كل شخص فينا يعي حقيقة القيادة يستطيع أن يعامل جميع المستثمرين باحترام، وتقدير، وكرم - ومن خلال فعل هذا ترتقي ثقافة المنظمة إلى أفضل التصنيفات. وأنت لا تحتاج لمنصب لكي تفعل ذلك.

عادت آنا بكوبين من القهوة، موضوعين بإتقان على صينية تقديم فضية نقية. كان يوجد على الجانب بعض كرات الشيكولاتة.

"تفضلوا، سادتي"، قالت وهي تقدم لنا القهوة والحلوى. "خذوا ما يحلو لكم رجاءً. وكونوا مشاغبين قليلًا واستمتعوا بقطعة أو اثنتين من الشيكولاتة. بعض هذه الحلوى الرائعة جيد للروح. لقد جلبتها معي من رحلة حديثة إلى بيونس آيريس عندما ذهبت لرؤية عائلتي. لم تكن جدتي على ما يرام. لذلك قمت بالرحلة لأنني أردت لها أن تعرف أنه بالرغم من أن منزلي أصبح في أمريكا الآن، فإنني على بعد رحلة طيران منها. وإنه في أي وقت تحتاجني، ستجدني موجودة لمساعدتها".

علقت على كلامها، "أنا معجب بهذا، يا آنا. أتمنى لو كان لدي أسرة من حولي. لقد

وعدت نفسي بأن أعمل جاهدًا لكي أحسن علاقتي مع خطيبتي. أنا ما زلت أحبها بشدة وأدرك أن المشكلات في علاقتنا والتي سببها تجنيدي في الجيش يمكن حلها".

"حسنًا، أنا الآن بمثابة أسرتك، يا بليك"، قال تومي بمرح. "لذلك لا تقلق بهذا الشأن بعد الآن".

أخذت قضمة من الشيكولاتة. لقد كانت لذيذة بشكل استثنائي. استطاعت آنا من خلال تعبير وجهي أن تعرف أنني قد انتقلت إلى عالم مختلف.

قالت: "إنها أكثر من ساحرة، أنا أعرف. لقد ذكر تومي أنه سيأتي عاجلًا أو آجلًا، لذلك احتفظت ببعضها لأجله. لقد أصبح واحدًا من أعز أصدقائي".

"وأنت أيضًا، عزيزتي"، قال تومي، والشيكولاتة تغطي معظم أسنانه الأمامية.

"لقد صادف، يا بليك، أنك اخترت الوقت المثالي للانضمام إليه. على أية حال، أخبرني من فضلك ما رأيك فيما كتبته على المنديل؟"

سألتها بضحكة عريضة: "هل أنت متأكدة من أنك لست مستشارة للإدارة؟"

ردت آنا بدفء: "لا. أنا عاملة نظافة فحسب. والتي صادف أنها اتخذت الخيار للتصرف كقائدة".

واصلت التحدث. "لقد أحببت ما كتبتِه يا آنا. في الجيش، كان من المهم جدًا أن 'صاحب المنصب' يتم تكريمه. أنا أفهم بالتأكيد لماذا كان ذلك مهمًا جدًا هناك. لقد كنا في حاجة لشخص يرشدنا. شخص يعطينا أوامر الزحف. يبقينا بعيدًا عن الأذى. وليساعدنا على البقاء هادئين عندما يقترب الموت. بدون رتب ومناصب في الجيش، لن يكون هناك نظام. ستفتقد المنظمة للبنية. وهذا لن يعني فقط أننا لن نكون غير مؤهلين تمامًا للمحاربة من أجل حرية دولتنا، لكنه سيعني أيضًا أنه سيتعرض أشخاص للقتل دون داع. لكن بعد رحلتي، عدت للديار لأجد بيئة مختلفة تمامًا، لكي أضع الأمر ببساطة. لم يعد لدي أي رتبة. لم يعد لدي دور. وفقدت إخوتي. إنه الآن فقط، هنا بصحبتكما أنتما الاثنين، أستطيع أن أرى لماذا عانيت كثيرًا".

قالت آنا بتشجيع، "دعنا نسمع".

"لقد كنت أعرّف من أنا عن طريق الرتبة التي امتلكتها. لقد سمحت لسلطتي

السابقة بأن تصبح المقياس لسلطتي الأخلاقية. وهكذا عندما عدت إلى الحياة المدنية وفقدت منصبي العسكري، بدا وكأنني فقدت كل شيء. فبدون وجود رتبة لتعريف نفسي بها، لم يكن لدي هوية. أنا الآن أفهم أنني لم أفقد قوتي مطلقًا، وأن كل ما أحتاج لفعله هو أن أرى قوتي الحقيقية".

"بالضبط. وهذه القوة الحقيقية هي قوة نُولد بها. لذلك فهو حق أصيل لنا أن نوقظها ثم نطلق لها العنان لتقوم بدورها في البيئة المحيطة بنا. تذكر ببساطة أنه مهما كان منصبك داخل أي منظمة ومهما كان عمرك والمكان الذي تعيش فيه في العالم، أنت تملك القوة على إظهار القيادة. ولا يوجد أي شخص أو أي شيء بإمكانه أن يحرمك من ذلك على الإطلاق. لكنها مسئوليتك بالكامل لأن تنشط هذه القوة".

تحركت آنا بأناقة إلى الميني بار المملوء بالبضائع. استطعت أن أرى بداخلها اسطوانات مدمجة، وشموع صلاة، وألواحًا من الشيكولاتة الغريبة، ومشروبات من جميع الأنواع مجتمعة. ثم قامت بفتح اسطوانة مغلفة لفنانة لم أسمع عنها مطلقًا تدعى سولا روزا. "هذه الاسطوانة رائعة، يا شباب. لا تقلقوا - سأدفع ثمنها. أنا أحب الموسيقى. وأنا أشعر أن الآن هو الوقت للاستمتاع ببعض منها". ثم قامت بتشغيل مقطوعة. بعدها -بشكل غير متوقع- بدأت آنا في إشعال وإطفاء مفتاح الضوء بجانب الميني بار. لم تنطق بكلمة واحدة، تاركة إياي حائرًا تمامًا لتصرفها. كانت الموسيقى تُعزف بثبات، وصوتها الإيقاعي يضفي تأثيرًا ساحرًا على المشهد. وكأن آنا كانت في غيبوبة، استمرت في النقر على المفتاح، متسببة في إشعال وإطفاء الضوء. كان الأمر خياليًا تمامًا. بدا تومي غير منزعج. احتسى قهوته. والتهم كرة أخرى من الشيكولاتة. أنا ما زلت أذكر جميع التفاصيل الخاصة بغرفة الفندق تلك، حتى إلى يومنا هذا.

"ماذا تفعلين يا آنا؟" لقد نطقت أخيرًا بفضول لا يمكن احتواؤه. قام تومي بهز رأسه. قال: "واحدة من أساليب التدريس الخاصة بها"، وهو يلعق الشيكولاتة من على أصابعه بين المزيد من رشفات القهوة. لقد بدا أنه يحب قهوة آنا وكان ممتنًا لكل رشفة لذيذة منها. عند رؤية تومي -وعشقه لكل شيء تقريبًا- أدركت أن هناك فرقًا كبيرًا بين كونك حيًا وبين معرفة كيف تعيش.

قالت آنا أخيرًا، "كل منا يمتلك مفتاحًا للقيادة بداخله. إنه بالضبط مثلما كنت تقترح. كل منا لديه هذه القوى الحقيقية التي كتبتها على المنديل نائمة بداخلنا. والأمر عائد إلينا ليس فقط في إدراك أننا نمتلكها لكن أيضًا في النقر على المفتاح. ومن خلال فعل ذلك، نحن نتخذ القرار الأساسي الذي سيحوّل أي مهنة جذريًا - وكل حياة: إنه الخيار العميق بالتوقف عن التظاهر بكونك ضحية والبدء في تقديم نفسك كقائد. هذا هو بالفعل الخيار الجوهري المتاح أمامك الآن، يا بليك: دور الضحية أو القيادة. انقر على المفتاح. وتذكر دائمًا أن السلطة الشخصية التي تأتي تلقائيًا عندما تُظهر القوى الفطرية الأربعة لديها الكثير من النفوذ والتأثير على الأشخاص من حولك أكثر من السلطة الرسمية التي تأتي مع المنصب".

"الأمر مذهل حقًا، يا آنا".

واصلت حديثها: "إن فلسفة القيادة بدون منصب تعني إضفاء سمة الديموقراطية على القيادة. في هذا الوقت الاستثنائي، كل شخص على قيد الحياة يمكنه الآن أن يصبح قائدًا في عمله وفي حياته. هذه هي أول مرة في تاريخ البشرية التي حظى فيها كل واحد فينا بهذه الفرصة. ولقد حدث هذا فقط لأن كثيرًا من تقاليد العمل والمجتمع تم هدمها".

ساهم تومي قائلًا: "تم تحطيمها في الواقع".

"هذا حقيقي، يا تومي. وهكذا تم إضفاء الديموقراطية على القيادة الآن. ويمكن لأي شخص فينا أن يُظهر القيادة. هذا أمر مشوّق حقًا لنشهده، يا بليك، يفيق الناس على قوتهم الفطرية للقيادة ويرتقون إلى أفضل الطرق للعيش. هذا وقت مذهل للقيام بالأعمال!"

أجبتها: "لقد بدأت حقًا في فهم هذا، يا آنا".

"بإمكان كل واحد منا أن يصبح قوة بمفرده ويتحمل مسئولية تحقيق نتائج استثنائية في العمل - وبناء منظمة على مستوى عالمي والتي ستقدم مساهمة راقية للعملاء، والمجتمعات، والعالم الخارجي الأكبر. لا يوجد شخص تافه، يا بليك. لا يوجد أشخاص زائدون على قيد الحياة اليوم. كل شخص وكل وظيفة تتمتع بالأهمية، ويمكن جعل جميع الأعمال ذات هدف بواسطة فلسفة القيادة بدون منصب.

بالمناسبة، هل علمت أنك إذا قمت من خلال النموذج اللامع للقيادة الشخصية الذي تقدمه بإلهام عشرة أشخاص كل يوم للأداء بأفضل ما لديهم، فإنك بعد أربعة أسابيع فقط ستكون قد أثرت بصورة إيجابية وارتقيت بحياة ثلاثمائة شخص؟"

"رائع جدًا. أنا لم أفكر في هذا مطلقًا. وأنا بالتأكيد لا أحتاج لمنصب لكي أقوم بذلك".

"صحيح. وإذا استمررت في القيام بذلك، ففي نهاية عامك الأول، ستكون قد أثرت في حياة ما يزيد على ثلاثة آلاف شخص".

"يا للروعة".

قاطعت آنا بحماس: "انتظر، فالأمر يصبح أفضل، فبنهاية عشر سنوات من القيادة بدون منصب باستمرار وإشراك عشرة أشخاص يوميًا لكي يصبحوا متميزين من خلال النموذج الجيد الذي تقدمه، ستكون قد أثرت فيما يزيد على ثلاثين ألف شخص. وإذا قام كل واحد فيهم، بدوره، بالتأثير في عشرة أشخاص، فستكون قد تركت علامتك على أكثر من ربع مليون شخص في عقد واحد. لذلك نعم، يراني المجتمع كعاملة تنظيف متواضعة تقوم بتنظيف الغرف المتسخة. لكنني أرى نفسي كشخص يتولى مسئولية إلهام أكثر من ربع مليون إنسان آخر لكي يدركوا قوة القيادة الفطرية بداخلهم، ومن خلال القيام بذلك، يدخلون في إنسانيتهم الكاملة. إنها أكثر من كونها مجرد وظيفة بالنسبة لي، يا بليك. لقد أصبحت دعوتي. ولا يوجد أي شيء آخر في حياتي يجعلني أكثر سعادة".

كانت إجابتي الأكثر صدقًا هي، "هذا مذهل، ببساطة".

"ويجب أن أخبرك أيضًا بأنني أؤمن بأن أفضل خطوة يمكن لأي منظمة أن تقوم بها -سواء كانت المنظمة خاصة بالأعمال أو غير ربحية أو حكومية أو مدرسة أو حتى دولة- هي تنمية إمكانية القيادة في كل واحد من عناصرها. إن القيادة ليست فقط أكثر المزايا التنافسية قوة للشركات - إنها بالفعل الأداة الجوهرية لعصرنا الحالي لكي نطبقها إذا كنا نريد أن نبني عالمًا أفضل.

ذكرت آنا بقوة: "لكن، كما قال تومي، لا يمكننا أن نختلق الأعذار إذا كنا نريد أن نصبح قادة حقيقيين. لم يصل أي قائد متميز أبدًا إلى المنبر الرفيع الذي وصل إليه

من خلال التمسك بضعف بالأعذار المليئة بالخوف. يعيش الضحايا بالأعذار - وفي النهاية يموتون بها. وبشكل عام، الأشخاص الممتازون في اختلاق الأعذار يكونون في العادة غير ممتازين في فعل أي شيء آخر".

انتقل عقلي إلى القبرين اللذين زرتهما هذا الصباح. و'الـ10 أشياء التي يندم عليها الإنسان'، لا تزال حاضرة في إدراكي. يا إلهي، لقد أرعبني أن أفكر حتى في الوصول لساعاتي القليلة الأخيرة ومعرفة أنني سأموت دون أن أحيا حقًا.

عرفت آنا أنها كانت تتحدث إليّ بعمق. "يقع الضحايا في حب الأعذار مثل 'أنا لست المالك أو المدير هنا، لذلك لا يمكنني القيام بالكثير لتحسين الأمور'، أو 'أنا لست بارعًا بما يكفي حتى أقود التغيير في وجه الظروف الصعبة'، أو 'أنا لا أملك الوقت الكافي للقيام بجميع الأشياء التي أعرف أنه بإمكاني القيام بها لأجعل شركتنا عظيمة'، أو 'لقد حاولت أن أكون أفضل ما في وسعي، لكن لم تنجح أي من هذه الأفكار'. إحساس الضحية مقابل القيادة"، كررت آنا. "انقر المفتاح واحفر الخيار الأكثر ذكاءً في خلايا مخك".

قامت آنا بعد ذلك بمرافقتي إلى الحمام ذي الأرضية الرخامية والمليء بأدوات نظافة راقية وملحقات سخية. "أغمض عينيك، من فضلك". فعلت كما طُلب مني. طلبت مني آنا عندما لاحظت أنني بدأت في فتحها، "أبقِهما مغمضتين، يا بليك".

استطعت سماع شيء يطلق صوتًا حادًا عند المرآة. لكنني أطعت أمرها وأبقيت عيني مغلقتين.

أمرتني آنا برقة، "حسنًا، افتح عينيك".

على المرآة، وبأحمر الشفاه، كانت كلمة IMAGE مكتوبة بحروف كبيرة.

سألتها، "عمَّ يدور كل هذا، يا آنا؟" هذه المرأة الجميلة والمتسمة بالتبصر بصورة استثنائية، والتي كانت ترى نفسها كبيكاسو التدبير المنزلي وعملها كنوع من الفن، كانت مليئة بالكثير من المفاجئات.

"أنا والثلاثة معلمين الآخرون الذين ستقابلهم اليوم سيقوم كل واحد منا بمشاركة واحد من المبادئ الأساسية التي تكوّن فلسفة القيادة بدون منصب. ثم سنقوم بعدها بإعطائك خمس قواعد عملية في صورة اختصارات حتى تساعدك في تثبيت

كل واحد من المبادئ الأربعة بسرعة وسهولة. بهذه الطريقة سوف تبدأ تلقائيًا في تحقيق بعض النتائج الرائعة بشكل مذهل لنفسك. هل يبدو هذا جيدًا؟"

"يبدو رائعًا".

"هل أنت متحمس؟"

أجبت بشغف، "متحمس للغاية".

"رائع. إذن، دون المزيد من الضجة، دعني أكشف لك عن المبدأ الأول. لقد عالجناه بشكل كبير حتى الآن، لكنني أحتاج لمشاركته معك مثل القانون السابق الذي تمت صياغته كالآتي: أنت لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا. أنا أعرف الآن أنك قد فهمت هذا تمامًا، لكنه هنا بالكامل، مُلخص في تلك الجملة البسيطة".

قلت بامتنان، "مفهوم".

"الآن القواعد الخمس التي سأكشف لك عنها لكي تساعدك في تذكر أنك لا تحتاج لمنصب حتى تصبح قائدًا يمكن تلخيصها بإتقان في كلمة IMAGE. هذه الأحرف الخمسة ترمز للوغاريتم المحير للقيادة. عندما تعمل وتعيش وفقًا لهذه الرموز غير المشهورة التي تلخص جوهر القيادة الحقيقية، فإنك تكون قد ضمنت نتائج مثيرة".

"أنا لا أستطيع الانتظار لتعلم هذا، يا آنا. أنت تقولين إنه بالنسبة لأي شخص لكي يُظهر القيادة بدون منصب، فإن كل ما يحتاجه هو أن يتبع هذه القواعد الخمس؟"

كررت كلامها: "نعم، يا بليك. كلمة IMAGE هي فعلاً اختصار للوغاريتم القيادة المحير. لقد أمضينا قدرًا لا بأس به من الوقت في مناقشة لماذا يجب عليك أن تقود في هذا الوقت المليء بالاختلال الملحوظ والشك الجذري. تلخص IMAGE الكيفية. في خمس خطوات سهلة. إذا كنت قد تساءلت يومًا كيف تقوم بالقيادة، إليك الإجابة - في أبسط وأقوى صورها".

"كلي آذان صاغية".

"حسنًا. الحرف الأول في كلمة IMAGE يرمز إلى كلمة Innovation أي الابتكار. نحن نعيش فيما أسميه أحيانًا دولة إعادة الإنتاج. نعم، أمريكا هي دولة إبداعية بشكل رائع أخرجت العديد من أوجه التقدم العظمى وأرقى الاختراعات في العالم.

لكن الكثير منا في مجال الأعمال هنا قد فقد الحماسة للابتكار الحقيقي. لقد توقفنا عن استخدام مخيلتنا فيما يتجاوز المستوى العادي. لقد تخلينا عن نهمنا للإبداع ودافعنا لأن نكون مختلفين. فقط انظر إعادة إنتاج الأفلام القديمة أو الأغاني التي عفا عليها الزمن وستفهم النقطة التي أحاول توصيلها لك. يشعر الناس اليوم بالخوف الشديد من أن يصبحوا مبدعين، لذلك فهم يحاولون أن يعيدوا تغليف صيغة كانت ناجحة منذ عدة عقود - على أمل البقاء آمنين. لكن هذه عبارة عن استراتيجية سخيفة للعمل. الابتكار دائمًا يفوق تكرار ما نجح في الماضي. إن القيام بما نجح منذ عام أو اثنين وسط الظروف غير القابلة للتنبؤ بشكل رهيب والتي نعمل تحتها الآن هو طريقة جيدة للوقوع في مشكلات سيئة. العملاء والأشخاص من حولك يريدون قيمة جديدة وأشكالًا غير مألوفة للتميز - وليس إعادة تغليف البضائع القديمة. إن واحدًا من الأشياء الجريئة التي يمكنك القيام بها عندما تعود إلى متجر الكتب هي أن تكرّس نفسك للتقدم يوميًا وبلا توقف. إن جميع القادة دون منصب يجعلون عقولهم مرنة ويرتقون بقدراتهم عن طريق سؤال أنفسهم باستمرار 'ماذا يمكنني أن أحسّن اليوم؟' إنهم يمتلكون التزامًا عميقًا بجعل كل شيء يلمسونه أفضل مما وجدوه. وبإعادة خلق أنفسهم على طول الطريق دون توقف. هذا هو جوهر الابتكار، يا بليك. يبدو 'الابتكار' معقدًا، لكنه في الواقع يدور ببساطة حول جعل كل شيء باستمرار أفضل بكثير من الحال التي وجدته عليها. في الحقيقة، أكثر الطرق وضوحًا لتعريف الابتكار والتمكن الإبداعي هي جعل هذا اليوم أفضل من الأمس".

اقترحت وأنا مفعم بالأمل: "أعجبتني هذه الجملة فعلًا: جعل هذا اليوم أفضل من الأمس. إن مهنتي ستحلّق إذا التزمت بشكل جاد بتحقيق ذلك".

أضاف تومي، بعد أن أفاق فجأة من غفوة سريعة على الأريكة، "أنت محق بالتأكيد حول هذا يا بليك. سوف تحلّق مهنتك أيضًا عندما تلتزم بكونك غير عادي في جميع العمل الذي تقوم به. كن شخصًا كثير الرؤى. تفحص المستقبل بمشهد خاص بالأعمال حيث يظل معظم الناس عالقين في الماضي. ولا تخشَ من تحطيم الروتين الخاص بك. أعد التفكير بلا توقف في الطريقة التي تعمل بها. اسأل نفسك باستمرار أسئلة مثل 'كيف يمكنني أن أعزز إنتاجيتي؟' و'كيف يمكنني أن أعمل بشكل أسرع؟' و'كيف يمكنني أن أبهر عملائي أكثر؟'. ضع نفسك بانتظام مكان المشترين واختبر

كيف يبدو الأمر عند القيام بأعمال معك. ثم اشرع في نقل هذه التجربة إلى مستوى جديد كليًا من الرقي عالمي المستوى".

أضافت آنا: "فقط استيقظ كل صباح وأنت مستعد للتكرار اليومي؛ جاعلًا كل شيء تفعله أفضل قليلًا من اليوم الذي سبقه . نمِّ عقلية خاصة بالابتكار. بحيث يصبح جعل حاضرك أفضل من ماضيك هو الطريقة التي تفكر بها. تذكر أيضًا أنه إذا لم تطارد التميز والابتكار الحماسي، فإن المستوى المتواضع سيكون في طريقه للنيل منك. تجنب ما أسميه زحف المستوى المتواضع - ذلك الهبوط الماكر والخطير إلى المستوى العادي الذي يصيب عملك دون حتى أن تعرف ذلك. مثلما أن النماء خفي ومتزايد، كذلك أيضًا يكون الهبوط إلى المستوى العادي، كما اقترح تومي للتو. لذلك عليك أن تنهمك تمامًا في إعادة صنع وتحسين كل شيء تقوم به. فبدون الابتكار، ستصبح الحياة مثل الموت. والشجاع فقط هو من ينجو في هذه الأيام. استمر في تحدي نفسك على رؤية الأشياء كما تحلم برؤيتها. وعلى أن تصبح كثير الرؤى بصدق مثلما ذكر صديقي الفاتن هنا. كما تعلم، القائد الداخلي بداخلك يتوق لأن يصبح صاحب رؤى".

أجاب تومي بابتهاج، "شكرًا، يا عزيزتي".

ذكرت آنا: "يجب أن أضيف أيضًا أن أفضل أسلوب لتحسين الطريقة التي تعمل بها والمنظمة التي تعمل لصالحها لا تتم من خلال الثورة".

"ثورة؟" سألتها، وأنا لست متأكدًا إلى أين سيصل الحوار.

"ما أعنيه هو أن أفضل طريقة للصعود إلى المستوى التالي من التميز في عملك لا تتم من خلال بعض الأفكار الثورية أو بعض المبادرة الجذرية. إن المهن العظيمة والأعمال العظيمة تُبنى من خلال التطور. من خلال التحسينات البطيئة والثابتة والتي لا تبدو في الواقع شيئًا كبيرًا عندما تنظر إليها كل على حدة. لكن مع مرور الوقت، هذه التحسينات التطورية الصغيرة والمتزايدة تصل إلى مكتسبات ضخمة. والموجات اليومية الصغيرة للأداء العالي تصل مع مرور الوقت إلى موجة عارمة من النجاح الخيالي. من فضلك تذكر أن بلوغ أفضل ما في القيادة يتلخص في القيام ببعض الحركات الذكية الصغيرة كل يوم والتي تتراكم إلى إنجاز لا يمكن تخيله مع

مرور فترة من الزمن".

أجبتها: "لقد ذكر تومي ذلك عند المقابر . إنها فكرة عظيمة بالنسبة لي، يا آنا. وهي تجعلني أشعر بأنني قادر على صنع التغييرات. لأن كل ما أحتاج للقيام به هو أن أبدأ صغيرًا. ثم أقوم بعدها ببعض التحسينات الصغيرة كل يوم. يستطيع أي شخص القيام بذلك، مهما كانت وظيفته -أو حياته- تبدو في هذه اللحظة".

"احلم أحلامًا كبيرة وابدأ بدايات صغيرة، يا بليك. هذا هو المفتاح. وابدأ الآن، بالضبط من حيث أنت موجود. لقد شاركت فكرة المكتسبات المتزايدة مع تومي منذ عدة سنوات، وأنا سعيدة جدًا لأنه شاركها معك. لأنها في منتهى الأهمية لأي شخص مستعد للقيام بالتغيير. إن الخطوات الصغيرة تُولد نتائج كبيرة مع مرور الوقت. والفشل، على الجانب الآخر، يأتي من تصرفات يومية قليلة من الإهمال الذي يؤدي مع مرور الوقت إلى كارثة".

سألت، وأنا أبحث عن بعض التوثيق للمصداقية من آنا: "إذن إذا قمت بهذه الخطوات الصغيرة القليلة كل يوم، فسوف أصل في النهاية إلى النجاح؟"

"دون أدنى شك. سوف يأتي النجاح في الواقع بشكل تلقائي، فقط من خلال تأدية تلك التقدمات الصغيرة بصورة مستمرة. تذكر ببساطة هذه الجملة: التحسينات اليومية الصغيرة -مع مرور الوقت- تؤدي إلى نتائج مذهلة. أنا أسمي هذا التأثير المضاعِف. إن القيام بتصرفات ذكية صغيرة كل يوم يعجّل مع مرور الوقت إلى حالة لا يمكن تخيلها من النجاح. إنها تشبه نوعًا من الفائدة المركبة. إذا ذهبت وأنت صغير إلى البنك كل يوم وأودعت ودائع صغيرة وضئيلة، فعن طريق المضاعفة، ستصبح ثريًا مع مرور الوقت. لذلك عندما يتعلق الأمر بالقيادة ذات الأداء المرتفع وإظهار أفضل ما لديك، يكون الأمر مماثلًا. إن أفعال القيادة الصغيرة سوف تتضاعف فعلًا إلى نتائج مبهرة. ومثلما كنت أقول عن موضوع الابتكار، فإن الفكرة القوية هي أن تكرس نفسك فقط للتحسينات المستمرة، والمركزة، والدائمة. فقط لا تجعل نفسك محاصرًا في عادة أن الطبيعة البشرية تندرج تحت: أن تصبح راضيًا. في الواقع، كلما أصبحت أكثر نجاحًا، أصبحت أكثر تعطشًا للبقاء؛ ليس كشخص فقط، لكن كمنظمة أيضًا. لا شيء يفشل مثل النجاح، لأنه كلما ارتفعت، أصبح من الأسهل

أن تتوقف عن الابتكار، وتحدي الوضع الراهن، والحفاظ على تركيزك. من المؤكد أنها الطبيعة الإنسانية أن تحاول وتصل إلى مكان حيث لا تتغير الأمور، حيث يمكننا أن نسترخي، ويكون كل شيء مؤكدًا. هذا يمنحنا إحساسًا بالسيطرة والطمأنينة. لكنني أحتاج لإخبارك، يا بليك، بأنه إحساس خادع بالطمأنينة. في عالم الأعمال الحديث، أخطر مكان يمكنك التواجد فيه هو أن تحاول القيام بنفس الأشياء بنفس الطريقة التي كنت تقوم بها دائمًا. توجد أشياء قليلة بنفس حماقة الأمل في أن السلوكيات القديمة ستؤدي إلى نتائج جديدة بطريقة ما".

"لماذا؟" مكتبة الرمحي أحمد

"لأن هذا يعني أنك لا تبتكر. أنت لا تقوم بدورك في جعل الأشياء أفضل. أنت لا تصنع قيمة رفيعة. وهذا يعني أنه بدلًا من التطور إلى مستويات تميز دائمة التزايد، فإنك تنحدر بشكل أعمق إلى الأنماط القديمة للكساد. وهنا يكون الوقت الذي تلتهمك فيه المنافسة على الإفطار"، قالت آنا وهي تبدو قوية بشكل مدهش في هذه اللحظة. "اختر الابتكار بدلًا من الكساد وسوف تصبح بارعًا في هذا العالم المجنون والمشغول للأعمال الذي نتواجد فيه الآن. اختر المجازفة المحسوبة مقابل العمل بالطريقة القديمة نفسها، وستقدم أداءً رائعًا. سوف تصبح مذهلًا، في الحقيقة".

سألتها، "لقد فهمت هذا. إنه يبدو منطقيًا جدًا. إذن إلى ماذا يرمز حرف M في كلمة IMAGE؟"

قالت آنا، "إنه يرمز إلى الإتقان Mastery. إلزام نفسك بالإتقان في كل ما تقوم به، إتقان حرفتك -سواء كانت حرفتك هي بيع الدباسات أو تعليم الأطفال- هو المعيار الوحيد الذي يجب أن تعمل وفقًا له في هذه الأوقات المليئة بالتغيير. إذا قمت بعمل أي شيء أقل من هذا، فسوف تتخلف عن الركب. لقد قالها الكوميدي ستيف مارتن بطريقة جيدة عندما نصح قائلًا، 'كن أفضل من أن يستطيع الناس تجاهلك'".

أجبت، وأنا ينتابني شعور بدفعة من الطاقة عند سماع المزيد من تعليقات آنا: "أحب هذا القول. وقد أحببته دومًا. من المؤكد أن سماعه سيلهمني لكي أعبّر عن أفضل إمكانياتي في القيادة، حتى لو لم يكن لدي منصب، بحيث لا يمكن تجاهلي".

"من الرائع سماع ذلك، يا بليك. انظر، إذا كان الأشخاص الذين تعمل معهم

والأشخاص الذين تخدمهم معجبين بك فقط، فأنت على الأرجح لن تستمر طويلًا في هذا العصر الذي يتسم بالمنافسة الشديدة. أنت تحتاج لأن يحبك الناس. أن يعشقوك. أن يحبوا الأرض التي تقف عليها لأنك بارع بشكل مدهش فيما تفعله. والمقياس الوحيد الذي سيجعلك تصل لهذا هو معيار الإتقان".

أضاف تومي: "هناك شيء بخصوص هذه الكلمة يبدو صحيحًا جدًا بالنسبة لي". ثم مد يده بعدها في جيبه وأخرج صورة مجعدة للنصب التذكاري في واشنطن. "هنا، انظر إلى هذا، يا بليك".

"إنها من العجائب المعمارية!" واصل تومي حديثه. "لقد قال الناس إن بناءً بهذه الرؤية لا يمكن بناؤه. لكن المهندس المعماري الذي تخيله، وهو روبرت ميلز، تمكن من إنجاز المهمة رغمًا عن كل الصعاب. القادة ينجزون المهام - مهما كانت الظروف. وهكذا فإن هذه الصورة هي تذكِرتي اليومية بعدم الانتباه مطلقًا للثرثرة التافهة للرافضين وأن أمضي قدمًا وأنا مكرس للعمل بإتقان".

ذكرت آنا، "أن أقدم أفضل ما في وسعي، وليس أقل. هكذا يبدو الإتقان بالنسبة لي، يا بليك. أنا أشجعك على أن تصبح FMOB"، قالت وهي تغمز لتومي بسرعة.

"FMOB؟" سألتها، لأني لم أكن سمعت عن هذا المصطلح من قبل.

ضحك كلاهما بشدة. ذكر تومي، دون أن يدعني أعرف سبب ضحكهما، "أنا أعتقد أنه سيصبح FMOB رائعًا".

"أعتقد أن بليك سيصبح FMOB رائعًا بالتأكيد"، ضحكت وهي لا تزال تُبقيني خارج ما بدا أنه عالمهما السري الصغير. قاما بصفع كفيهما معًا.

توسلت إليهما، "هل سيخبرني أحدكما رجاءً ما هو FMOB؟"

"إن FMOB هو شخص مكرس لكي يصبح الأول First، والأكثر Most، والوحيد Only، والأفضل Best. ونحن الاثنان نعتقد أنك في طريقك لتصبح واحدًا بالفعل"، قالت آنا بنبرة صوت مثير للهمة وداعمة بشدة.

قال تومي بعيون لامعة تشع بإيمانه بي، "نحن نفعل بالتأكيد، يا بليك العظيم". ثم بدأ فجأة في أن يسعل بشكل خارج عن السيطرة. صار وجهه شاحبًا، وأصبحت نظرته خالية من المعنى.

صرخت آنا، وهي تندفع إليه، "هل أنت بخير، يا تومي؟" أمسكت بإحدى يديه، وكان يظهر عليها القلق العميق. بإمكاني أن أقول إنها كانت مرعوبة. لقد ركضت أنا أيضًا إلى تومي، جالسًا على الأرض بجانبه ومناولًا إياه زجاجة مياه.

"إنها تبدأ، أليس كذلك؟" سألته وصوتها يرتعش. "لقد قلت إن هذا لن يحدث لفترة طويلة، تومي. لقد وعدتني أن هذا لن يحدث لفترة طويلة".

"أنا بخير"، قال برزانة، وهو يستعيد رباطة جأشه ويجلس باعتدال. "إنه مجرد سعال. لا يوجد ما تقلقين حياله على الإطلاق. الآن، هل يمكننا أن نعود مرة أخرى للعمل الخاص ببناء القائد دون منصب الذي يقف أمامنا؟ إن الوقت يمر. أنا بخير. حقًا"، قالها بإصرار.

سألته آنا، وهي لا تزال يبدو عليها القلق، "حقًا؟"

"حقًا"، أكد تومي، وهو يفرغ حلقه بينما نظر من النافذة.

"حسنًا. إذن، يا بليك"، واصلت آنا، وهي تبذل أقصى ما في وسعها لكي تنسى ما حدث للتو وتعود لحوارنا عن ضرورة تأييد الإتقان في العمل. "إن نقطة البداية للتحرك في اتجاه الإتقان في العمل هي أن ترفع التطلعات التي تضعها لنفسك. فقط ضع التزامًا بأن تصبح الأول، والأكثر، والوحيد، والأفضل بشكل مطلق. توقع المزيد من نفسك أكثر مما قد يتوقعه أي شخص آخر منك. العب ضمن الفرق الكبيرة، يا بليك! حلّق إلى أعلى حيث طبقات الهواء النادرة. يضع معظم الناس معايير منخفضة جدًا لأنفسهم. إن طموحاتهم تكون منخفضة جدًا - وهكذا، للأسف، يصلون لذلك الهدف. وهكذا سوف تجد أنك لا تمتلك صحبة كثيرة في رحلة التميز".

تعجبت بصوت عالٍ، "هل تقترحين حقًا أن العمل بإتقان أسهل من العمل بمستوى عادي، يا آنا؟"

"هذه طريقة رائعة لصياغة الأمر، يا بليك. ونعم، هذا هو بالضبط ما أقوله. هناك منافسة أقل بكثير في رحلة التميز لأن أشخاصًا قليلين جدًا يؤمنون أن باستطاعتهم التنافس هناك - وعدد أقل بكثير يلتزم بتمضية مهنته هناك. وهكذا، كما تقول، يصبح من الأسهل فعلًا أن تكون هناك".

اقترحت: "أظن أن معظمنا يخشى من أن يضع تطلعات نبيلة وطموحة ثم يفشل

بعدها".

"هذا صحيح، يا بليك. لكن لماذا تتنافس في اللعبة إذا لم تكن قد اشتركت فيها لكي تفوز بها؟ سأشجعك على أن تضع لنفسك معيار أن تصبح BIW في العمل الذي تقوم به وفي الحياة التي تعيشها".

أجبتها، "BIW؟ ليس لدي أي فكرة عما يعنيه ذلك، يا آنا. أنتم يا شباب تحبون الاختصارات فعلًا".

اتفقت معي آنا: "نعم يا بليك، بعد فترة يسيرة، تصبح هذه الاختصارات إدمانًا. وهي في الواقع تشكّل نوعًا من اللغة الخاصة بالقيادة والتي يبدأ من يقودون دون منصب في التحدث بها إلى بعضهم البعض. على أية حال، BIW تعني Best in the World أي الأفضل في العالم. في عملي هنا داخل هذا الفندق، أسأل نفسي باستمرار سؤالًا موجِهًا للذات بصورة قوية جدًا: 'ماذا سيفعل الشخص الأفضل في العالم فيما أقوم به في هذه اللحظة؟' بمجرد أن أحصل على الإجابة، أعيد تركيز نفسي على الفور وأنهمك في القيام فقط بالعمل الذي سيحقق أضخم النتائج وأكبر تأثير. إن هدفي هنا، كل يوم، هو أن أصبح الأفضل في العالم في حرفتي الخاصة بتنظيف الغرف. وهذه هي الطريقة التي أقترب أكثر بواسطتها إلى الإتقان"، قالتها آنا بثقة.

"أنت فعلًا تعتبرين تنظيف الغرف حرفة، أليس كذلك؟"

"بالتأكيد. إنها حرفة بالنسبة لي. وهكذا أعمل عليها كل يوم - لكي أصبح أفضل وأصل للمزيد من نبوغي الخفي. أنا أتحدى نفسي باستمرار بأن أتفوق على أدائي بالأمس. أنا مكرسة تمامًا للوصول إلى الإتقان كعاملة نظافة. هذه الفكرة تثيرني تمامًا! ويجب أن أذكر أيضًا أن كونك استثنائيًا في عملك هو واحد من الأسرار الحقيقية للسعادة".

"حقًا؟"

"بالتأكيد. فالفخر الذي تشعر به عند إتقان وظيفتك يمنحك شعورًا رائعًا لا يضاهيه إلا القليل من الأشياء. والقيام بعمل على مستوى عالمي هو أيضًا جزء من هدفك في الحياة، هل تعلم ذلك؟" قالت آنا ذلك وهي تبدو متفلسفة قليلًا.

"كيف ذلك؟" سألتها باهتمام كبير، حيث إن الكثير من الصراعات التي واجهتها

على المستوى الشخصي في الأعوام الماضية كانت بسبب أنني لا أشعر بأي هدف في الحياة.

"يقدم العمل لك منبرًا يوميًا حتى تكتشف القائد بداخلك. إنها فرصة، في كل يوم، لكي تستصلح المزيد من إمكانياتك التي دفنتها ولكي توقظ العلاقة الساكنة بين شخصيتك الحالية وأفضل ما فيك. إنها فرصة للتعبير عن المزيد من إبداعك الكامن والمزيد من إنسانيتك الثمينة. وتقديم المزيد من النبوغ والاستبصار الذي تتمتع به بصدق للأشخاص من حولك بحيث، بطريقتك الخاصة جدًا، تساعد المزيد من الأشخاص، هو إلى حد كبير الهدف الرئيسي من الحياة. ولهذا السبب أقترح أن القيام بعمل على مستوى عالمي هو أيضًا جزء من هدفك الرئيسي في الحياة".

بقيت صامتًا. نظرت إلى تومي، والذي كان ما زال يبدو مضطربًا على الرغم من وجود تعبير متزن على وجهه. كان يومئ برأسه في إشارة على اتفاقه مع كلام آنا. في تلك اللحظة، اكتشفت أن العمل لم يكن على الإطلاق شيئًا يشبه وسيلة لقضاء الوقت ودفع فواتيري. لقد كان هبة. وطريقة مدهشة للوصول إلى أفضل صور القيادة بداخلي، ومن خلال القيام بهذا، لن أصبح فقط إنسانًا أكثر سعادة، لكن سأصبح أيضًا إنسانًا قادرًا على جعل العالم مكانًا أفضل في هذه العملية.

"أوه، يجب أن أؤكد أيضًا -في حال كانت هناك أي شكوك تراودك- أن كل واحد منا يمتلك الإمكانية لأن يصبح نابغًا فيما يقوم به. إن غالبيتنا لا يصدقون هذه الحقيقة. لكن المعتقدات ليست أكثر من أفكار كررناها كثيرًا إلى أن جعلناها حقائق شخصية. والأمر المؤسف حقًا هو أن كل معتقد يصبح في نهاية الأمر نبوءة تحقق ذاتها. سواء كنت تعتقد أن شيئًا ما ممكن أو مستحيل، سوف تكون محقًا بشكل مؤكد. لأن إيمانك يحدد سلوكك. الحقيقة هي أن كل واحد منا يمتلك نبوغًا خالصًا بداخله. لكننا جميعًا نضع هذه الحواجز بين من نحن في الوقت الحالي وما يجب أن نكون عليه. إن الحواجز مثل معتقداتنا المقيدة حول قدراتنا والعوائق مثل المُلهيات اليومية التي نملأ بها حياتنا والتي، في النهاية، تصل إلى لا شيء. إن واحدة من أفضل الخطوات التي يمكنك القيام بها هي أن تتخلص بصورة ممنهجة من جميع الجدران التي تقف بينك وبين نبوغك، وهذا سيؤدي في النهاية إلى أن تصبح أكثر ألفة مع شخصيتك الأفضل".

واصلت آنا الحديث، وصوتها يرتفع بشغف: "من العناصر الأساسية في سعيك لأن تصل لأفضل صور القيادة هو أن تصبح أكثر اتصالًا بتلك اللحظات عندما يقوم نبوغك الفطري بتقديم نفسه. عش من أجل تلك اللحظات وسوف تبدأ في اختبار المزيد منها. وبالمناسبة يا بليك، إذا آمنت حقًا بمدى روعتك، فستصبح على الأرجح في حالة ذهول لأيام. قام جميعنا باستثناء العظماء بإنكار الاستبصار الذي نملكه بداخلنا ودفن العملاق المبدع الذي هو طبيعتنا الحقيقية. إن الأشخاص لا يعملون ويعيشون بمستوى عادي لأنهم عاديون. إنهم يتصرفون بهذه الطريقة لأنهم نسوا من هم حقًا. لقد تقبلوا في الحقيقة الأفكار الخاطئة التي علمها لهم الأشخاص من حولهم وبدءوا في رؤية أنفسهم كـ"غير مميزين" و"غير نابغين". ولأنهم يرون أنفسهم هكذا الآن، فإنهم يتصرفون الآن بتلك الطريقة. تذكر، يا بليك، أنت لن تتصرف أبدًا بطريقة لا تتسق مع صورتك الذاتية. فاختيارات فكرك تحدد نتائج أدائك. إن المهندس المعماري داخل ذهنك والطريقة التي تعالج بها الظروف الخارجية سوف ترتقي بك إلى الإتقان أو تتسبب في إغراقك في المستوى المتواضع. لذلك عليك أن ترى نفسك قادرًا على القيام بكل شيء ببراعة".

سألتها، "لأن الإيمان بغياب 'الروعة' وعدم القدرة على العمل بإتقان يصبح نبوءة تحقق ذاتها، أليس كذلك؟"

قالت آنا: "هذا صحيح. يمتلك الناجحون أنماطًا ناجحة من التفكير وأفضل القادة يمارسون عادات قيادة رائعة. لقد أكد عدد من الدراسات أن الأمر يستغرق عشرة آلاف ساعة تقريبًا لكي تصبح محترفًا في شيء ما".

اقترحت: "لم أسمع هذا من قبل، لكنه يبدو مثيرًا للاهتمام. دعينا نسمع المزيد".

"لقد قرأت عنه أول مرة في مقالة في Harvard Business Review تحت عنوان 'إعداد الخبير' وهي فكرة مؤثرة. كانت المقالة تدور حول كيف يحقق الأشخاص أصحاب أفضل أداء في جميع المجالات من الرياضة إلى الموسيقى نتائجهم الممتازة. لقد كشفت أن جميع الخبراء ذوي المستوى العالمي يمتلكون شيئًا مشتركًا: لقد استثمر كل واحد منهم ما يقرب من عشرة آلاف ساعة في صقل مهاراتهم. النقطة التي يجب علينا تعلمها هي أن كل واحد منا يمتلك إمكانية الوصول لمكانة من

الإتقان في العمل الذي نقوم به. لكنه بشكل عام يستغرق عشرة آلاف ساعة من الجهد المركز والتدريب المدروس على حرفة معينة لكي يصل إلى مستوى BIW".

ذكرت، مستدعيًا ما يعنيه اختصار آنا، "الأفضل في العالم".

"نعم، يا بليك. لقد أمضى أفضل لاعبي الجولف في العالم ما يقرب من عشرة آلاف ساعة في التدريب على لعب الجولف لكي يصلوا إلى المستوى العالمي في رياضتهم. لقد انغمس أفضل العلماء في العالم في موضوع دراستهم حوالي عشرة آلاف ساعة، وهذا التفاني جعلهم يبدون في منتهى الذكاء. لقد أمضى أفضل الفنانين في العالم تقريبًا عشرة آلاف ساعة في التركيز بشدة على ممارسة مهارتهم - ومع وجود هذه الحدة في التصرف، وصلوا إلى النقطة التي يعملون فيها بنبوغ. إذن تزاوج التركيز مع الوقت يخلق الإتقان. نحن جميعًا، كقادة بدون منصب، لدينا القدرة على الوصول لتلك المكانة التي يبدو أنه لا يمكن الوصول لها. من سوء الحظ أن معظمنا لا ينكر فقط أننا نستطيع، لكننا نفشل أيضًا في تقديم الوقت المطلوب للقيام بذلك".

"يا لها من رؤى مفيدة، يا آنا".

"شكرًا على تقديرك، يا بليك. إذا فهم المزيد من الأشخاص مدى الروعة التي يمكنهم أن يصبحوا عليها، في الأعمال، والمجتمعات، والدول -المنظمات من أي نوع- فسيعملون بمستويات مرتفعة بشكل هائل من الأداء. الآن إليك الأمر الحقيقي: إن عشرة آلاف ساعة في الحياة العادية التي تتضمن النوم وقضاء الوقت مع الآخرين والمساعي اليومية الأخرى المشابهة يصل مجموعها إلى عشرة أعوام. لذلك فإن فكرة العشرة آلاف ساعة يمكن تسميتها بنفس السهولة بقاعدة العشرة أعوام. أنت تحتاج فعلًا للتركيز على الوظيفة المحددة التي تريد إتقانها لمدة عشرة أعوام تقريبًا. هذه هي الصيغة التي لا يعرفها الكثيرون للنجاح العالمي الحقيقي: عشرة أعوام من المجهود المركز والتدريب المتواصل. لكن كم عدد الأشخاص المستعدين للقيام بذلك في هذا العالم الذي يسعى وراء الحلول السريعة؟ يريد الجميع المكافآت في الحال. مع ذلك يحتاج الإتقان إلى وقت، وجهد، وصبر. والكثير جدًا من بيننا لا يلتزمون بذلك. أو يستسلمون سريعًا. ثم يتعجبون بعدها لماذا لم يصبحوا متألقين في عملهم".

أضفت: "وبدلًا من تحمل المسئولية الشخصية عن فشلهم في القيام بما يتطلبه

الأمر، يختلقون الأعذار ويلقون باللوم على أشياء مثل رئيسهم في العمل أو الطبيعة التنافسية للصناعة التي يعملون بها أو الأشخاص الذين يعملون معهم أو الأوقات المضطربة من حولهم".

"بالفعل، يا بليك. أو يلقون باللوم على والديهم أو ماضيهم أو الطقس. إنه مثير للاهتمام كيف يقوم البشر بحماية أنفسهم - وعن طريق فعل هذا، يدمرون أنفسهم. إن الطقس الوحيد الذي يهم هو الطقس بداخلك. والاقتصاد الوحيد الذي يهم هو الاقتصاد الموجود بين أذنيك".

"لقد فهمت الأمر تمامًا، يا آنا. في نهاية المطاف، يكون كل واحد منا بمفرده مسئولًا عن كيفية استجابته للبيئة التي يجد نفسه فيها. يمكننا أن نختار الإجابة عن كل سيناريو يواجهنا بطريقة رائعة. أو يمكننا أن نتراجع إلى المستوى العادي ونعلق في السلبية. وإلى جانب الأعذار التي نميل لاختلاقها، نسمح لأنفسنا أيضًا بأن نتشتت بملايين من الأشياء الصغيرة التي لا طائل من ورائها".

"نعم، وهذا أسلوب آخر لتجنب المساهمة بالتركيز والوقت للوصول إلى الإتقان. إن المماطلة هي شكل آخر للخوف. مع ذلك انظر لأي رياضي محترف. لقد أمضوا أفضل الساعات من أفضل أعوام حياتهم في تقديم التضحيات لكي يصبحوا الأفضل في العالم. لقد استيقظوا مبكرًا. وتدربوا بلا هوادة. ومارسوا بشدة. بينما كان الآخرون يشاهدون التلفاز، كانوا هم يشاهدون أشرطة المباريات. وبينما كان الآخرون يأكلون البيتزا، كانوا هم يأكلون السلطة. وبينما كان الآخرون نائمين في فراشهم الدافئ، كانوا في الخارج يجرون في البرد. لكنهم كانوا مستعدين للقيام بذلك. من أجل فرصتهم في الوصول للعظمة. للوصول إلى ذروة نبوغهم. ولإدراك المزيد من أفضل صور القيادة. انظر إلى أي نجم متألق. كل هؤلاء الأشخاص لديهم شيء مشترك. لقد ركزوا على أن يصبحوا بارعين في حرفهم لأكثر من عشرة أعوام. لقد دفعوا الثمن الذي يتطلبه النجاح. لقد فعلوا كل ما تطلبه الأمر لكي ينجزوا المهمة. ورغم ذلك، يطلق عليهم العالم الآن أوصافًا مثل 'مميزون' أو 'موهوبون'. ولكن هذا ليس صحيحًا على الإطلاق!"، تعجبت آنا.

"نحن جميعًا نمتلك تلك القدرة بداخلنا. القليل منا لديه الوعي ثم الانضباط

لتمرينها. ولذلك نمضي في حياتنا ونحن غارقون في المستوى المتواضع. إنه أمر محزن للغاية، أليس كذلك؟" تساءلت آنا، بينما مسحت بإصبعها على أعلى الطاولة لتتحقق من وجود أي غبار.

وافقتها الرأي: "وهذا محزن جدًا. يا له من إهدار هائل للموهبة البشرية. وجميع هذه المعلومات الجديدة تسمح لي فعلًا بأن أرى عملي في متجر الكتب بصورة مختلفة تمامًا. إن سماع كل هذا ورؤية الطريقة التي تنظرين بها إلى عملك هنا في هذا الفندق هي طفرة كبيرة بالنسبة لي. أنا الآن أفهم أنني أمتلك الإمكانية لأن أصبح عبقريًا صرفًا في بيع الكتب".

قال تومي بحنان: "كن حذرًا الآن، أيها الشجاع. يبدو أنك تمتلك خططًا للإطاحة بي من مكانتي السامية والتوجه للكاريبي بحمولة كبيرة من النقود".

أجبت، بنوع من المزاح: "في الحقيقة، تومي، هذا هو بالضبط ما بدأت في التفكير فيه. منذ أن عدت من الحرب، لم يكن لدي أي أهداف. لم أشعر بأي نوع من التوجيه في مهنتي. لم يكن لدي أي شيء ليعطيني سببًا كي أقفز من الفراش في الصباح وأشعل حماسة الإتقان بداخلي. بصراحة، يا آنا، لقد قمتِ حقًا بضغط المفتاح لأجلي. شكرًا جزيلًا لكِ".

"بالطبع، إنه شرف كبير لي، يا بليك العظيم. أنا فقط أرجو أن تخبر جميع من تعرفهم عن فلسفة القيادة بدون منصب. من فضلك. وتذكر أيضًا أن كل هذه الأفكار تحتاج لأن يتم التصرف وفقًا لها على الفور إذا كنت مهتمًا برؤية نتائج ممتازة. إن الأفكار تظل عديمة الجدوى إلى أن تقوم بتفعيلها من خلال التصرف المركز والمتناسق. إن أفضل القادة لا يغادرون موقع الفكرة الجيدة دون أن يفعلوا شيئًا -مهما كان صغيرًا- ليبعثوا روح الحياة فيها. الكثير من الأشخاص يمتلكون أفكارًا جيدة. لكن المحترفين يصبحون محترفين لأنهم يمتلكون الشجاعة والقناعة للتصرف وفقًا للأفكار. 'الفكرة المؤثرة تكون خيالية بالتأكيد وعديمة الفائدة بمعنى الكلمة حتى نختار أن نستخدمها'، هكذا كتب ريتشارد باخ. إن ما يصنع العظمة حقًا هو التصرف المتوهج حول الأفكار الملتهبة بالحماسة. إن الفكرة العبقرية بمفردها ليس لها قيمة. ما يجعلها لا تُقدر بثمن هو جودة المتابعة وسرعة تنفيذها. في الواقع،

حتى الفكرة العادية لو تم التصرف حيالها بطريقة متميزة فستصبح أكثر قيمة من الفكرة العبقرية التي يتم أداؤها بشكل سيئ. إن مجرد البدء في شيء ما -سواء كان هذا الشيء مبادرة جديدة ستحسن عملك أو تقديم يد المساعدة لزميل كنت معتادًا على التنافس معه- هو خطوة في منتهى الذكاء. نعم، إن تلك الخطوة الأولى هي الأصعب. لكن بمجرد أن تقوم بها، سوف تصبح أسهل. وكل خطوة إيجابية تأتي بعدها تضع نتيجة إيجابية أخرى في حيز العمل. فقط ابدأ فيما تعرف أنك تحتاج للقيام به لكي تنقل عملك وكذلك حياتك إلى حيث تعرف أنها يجب أن تكون. أنا أسمي هذا شجاعة البداية. إن البدء بصدق هو أصعب جزء. البداية هي نصف المعركة. لذلك فهي تتطلب كل إرادتك وقوتك الداخلية. لكن الأمر يصبح أكثر سهولة بعد ذلك. خطوات متناسقة لإيجاد الإيقاع. الموجات اليومية الصغيرة من التميز -مع مرور الوقت- تصبح تسونامي من النجاح. كل فعل له عاقبة. تبدأ الأمور في المضي قدمًا. سوف تبدأ أبواب لم تكن تعلم أنها موجودة بالتفتح أمامك. إن النجاح يشبه إلى حد كبير لعبة أرقام. كلما اتخذت المزيد من الإجراءات، شهدت نتائج أكثر".

قلت: "أتذكر أنني قرأت أن المكوك الفضائي يستهلك وقودًا في الثلاث دقائق الأولى بعد الانطلاق أكثر مما يستهلكه في الرحلة الكاملة حول الأرض".

قالت آنا بابتهاج: "تشبيه لطيف، يا بليك. تلك الخطوة الأولى هي دائمًا الأصعب بصدق. لأنك تقاوم قوى الجاذبية لتفكيرك وعاداتك القديمة. لا يوجد إنسان يحب التغيير. نحن نحب الأشياء المتوقعة. لذلك فإن أي شيء جديد يرعبنا ويضع أنظمتنا الداخلية في درجات متباينة من الارتباك والفوضى. لكنك لا تستطيع الوصول للإتقان إلا إذا كنت دائمًا مستعدًا لاتخاذ إجراء لتحريك الأمور للأمام. من الأدوات العملية التي يمكنك استخدامها هي ما أسميه 'الـ 5 اليومية'. تخيل القيام بخمسة تصرفات مركزة صغيرة لكن مهمة كل يوم لكي تقربك أكثر من أهم أهدافك".

اعترفت، "أستطيع القيام بخمس خطوات صغيرة للأمام كل يوم".

"هذا هو جمال مفهوم الـ 5 اليومية، يا بليك؛ فجميع الأشخاص يستطيعون تنفيذه. إن التغييرات الكبيرة مرعبة. لكن أي شخص قادر على إتمام خمسة أهداف صغيرة في يوم. والتحسينات اليومية الصغيرة مع مرور الوقت تؤدي فعلًا إلى نتائج

مذهلة. بعد مرور شهر تكون قد أدركت ما يقرب من مائة وخمسين هدفًا. وبعد اثني عشر شهرًا، تكون قد حققت أكثر من ألفي هدف. فقط تخيل ما يمكن أن تبدو عليه الاثنا عشر شهرًا القادمة، ليس فقط في عملك في متجر الكتب لكن أيضًا فيما يتعلق بصحتك، وعلاقاتك، والمجالات الرئيسية الأخرى في حياتك عندما تحقق ألفين من النتائج الصغيرة لكن المركزة والهادفة".

اتفقت معها بسرعة: "ستبدو حياتي بأكملها مختلفة". شعرت بالإلهام الشديد مما كنت أسمعه. بإمكاني القيام بذلك.

"ستفعل بالتأكيد، يا بليك. وأنت تستحق أن تعيش حياة ناجحة وسعيدة. أنت تستحق حقًا أن تعمل وتعيش بطريقة تعبر عن أفضل ما فيك وتجعلك تشعر بأنك مهم بأكثر الطرق روعة. مما يجلبني بأناقة إلى حرف A في اختصار IMAGE".

"والذي يرمز إلى؟"

"الأصالة Authenticity. النموذج القديم للقيادة، كما ذكرت، كان يدور إلى حد كبير حول القوة التي تكتسبها من سلطة منصبك والنفوذ الذي ستحصل عليه من المنصب، كما تعلمت الآن بصورة جيدة. لكن في هذه الفترة الجديدة جذريًا للأعمال، تأتي قدرتك على امتلاك تأثير وتقديم مساهمة من شخصيتك أكثر من السلطة التي تحصل عليها من وضعك على رسم بياني خاص بمنظمة ما. لقد صار من المهم للغاية أن تصبح جديرًا بالثقة. وصار من المهم للغاية أن تكون شخصًا يحترمه الآخرون. وصار من المهم للغاية أن تفي بوعودك التي تقدمها لزملائك وعملائك. وصار من الضروري للغاية أن تكون أصيلًا. يجب أن أضيف أيضًا أن إظهار الأصالة صار في منتهى الصعوبة بسبب كل الضغوط الاجتماعية التي تدفعك لكي تصبح مثل الجميع. إن الإعلام، وأقراننا، والعالم من حولنا يضربنا بلا هوادة برسائل مصممة لتجعلنا نعيش القيم الخاصة بهم بدلًا من قيمنا نحن. هناك اجتذاب شديد يدفعنا للتصرف مثل الأغلبية. لكن القيادة تدور حقًا حول إغلاق أذنيك عن الأصوات الصاخبة للآخرين بحيث يمكنك أن تسمع بوضوح أكثر الرسالة والدعوة بداخلك. هذا يجعلني أفكر في كلمات دكتور سيوس: 'كن على طبيعتك وصرح بما تشعر به لأن من يعترضون لا يهمون ومن يهمون لا يعترضون'. وهذا هو كل ما تدور حوله

الأصالة، يا بليك. إنها تدور حول الشعور بالأمان وأنت على طبيعتك الحقيقية، وتعلّم الوثوق في نفسك بحيث تعمل وفقًا لقيمك الخاصة، وتعبر عن صوتك الحقيقي، وتصبح أفضل ما يمكنك أن تصبح عليه. إنها تدور حول معرفة من أنت، ماذا تؤيد، ثم امتلاك الشجاعة لكي تصبح على طبيعتك - في كل موقف وليس فقط عندما يكون مناسبًا. إنها تدور حول كونك واقعيًا، وثابتًا على مبدئك، ومنسجمًا بحيث تنعكس شخصيتك الداخلية من خلال الطريقة التي تعمل بها على خارجك. وكونك أمينًا وصادقًا مع نفسك يعني أيضًا أن تلبي إمكانياتك وتعمل بتألق؛ لأن هذه هي شخصيتك الحقيقية".

تحدث تومي: "والأمريكي العظيم رالف والدو إيمرسون يذكرنا 'إن أعظم إنجاز يمكنك تحقيقه هو أن تصبح نفسك في عالم يحاول باستمرار أن يجعلك شيئًا آخر'".

"صحيح جدًا، يا تومي"، قالت آنا وهي تومئ برأسها. "هل تشعر بتحسن؟" سألت باهتمام.

"جدًا"، أجاب تومي، وهو يحدق في ساعة سبونج بوب ليتحقق من الوقت.

جلست آنا على الأريكة بجوار تومي. قام بوضع ذراعه حولها. قالت آنا بحماس، "في وقت فراغي أقرأ الكثير من كتب الأعمال. لقد حصلت على الكثير منها من جلسات التدريب التي أذهب إليها. أنا أتذكر قراءة كتاب لجاك ويلش ولم أنسَ أبدًا سطرًا استخدمه: 'لا تخسر نفسك في الطريق إلى القمة'. قام وارين بافيت بتوضيح النقطة بنفس الوضوح عندما قال: 'لن يكون هناك من أفضل منك مثلك'. ولاحظ أوسكار وايلد: 'كن نفسك. فجميع الشخصيات الأخرى مأخوذة'. الأصالة هي واحدة من الأمور الأكثر عمقًا التي تمثلها القيادة بدون منصب. وعندما يتعلق الأمر بكونك قائدًا مهتمًا بالتأثير إيجابيًا على كل المتواجدين حولك، فإن الشعور بالراحة وأنت تتصرف على طبيعتك وتقدم بشكل تام كل ما تستطيع تقديمه سيمنحك شعورًا بالقوة لا يضاهيه إلا القليل من الأشياء".

قمت بتكرار كلامها، وأنا منتبه بشدة لكل ما أتعلمه، "إذن إن كونك أصيلًا لا يتعلق فقط بكونك جديرًا بالثقة، والإخلاص لرسالتك وقيمك، والتحدث بصدق. إنه واضح أنك تحاولين أيضًا أن تقولي إن كوني أصيلًا يعني إدراك جميع إمكانياتي

ومعرفة النبوغ الذي تقولين إنه موجود بداخلي".

"نعم، يا بليك. لكي تكون أصيلًا لا يعني فقط أن تكون مخلصًا لقيمك. إن كونك أصيلًا يعني أن تكون مخلصًا لمواهبك. عندما تذهب للعمل كل يوم وتقدم أفضل ما يمكنك تقديمه من قيادة، هذا هو مثال ممتاز للأصالة قيد التنفيذ، ومثال لتطابق قولك مع فعلك.

"يمكنني أن أعرف الشخص الأصيل من على بعد ميل. يمكنني أن أستنشق رائحة إخلاصهم وأشعر بصدقهم. وشغفهم بالعظمة يلمس الاشتياق للعظمة بداخلي. وهذا يسمح لي بالاتصال بهم، يا بليك. عندما تمنح لنفسك الإذن بأن تصبح صريحًا، وواقعيًا، ومتألقًا في وجود الآخرين، فإنك تمنح الآخرين الإذن بأن يكونوا صرحاء، وواقعيين، ومتألقين في وجودك. إن مجرد وجودهم معك يجعلهم يشعرون بالأمان - ويشعرون بالبطولة. إنهم يبدءون في الاسترخاء والانفتاح. وتزيد الثقة. وتبدأ أشياء مذهلة في الحدوث".

توقفت آنا وأخذت رشفة من قهوة تومي مع قضمة من الشيكولاتة.

"'تدور الأصالة حول إخلاصك لشخصيتك الحقيقية، حتى عندما يريد كل شخص من حولك أن يجعلك شخصًا آخر'، هكذا قال مايكل جوردن لاعب كرة السلة العظيم. أنا أتذكر أنني قرأت كتابه Driven from Within عندما كنت لا أزال أعيش في بيونس آيريس. إنه شخص استثنائي. ورياضي رائع. وهو يطرح نقطة رئيسية: ابقَ ملتزمًا برسالتك، وقيمك، وكامل التعبير الذاتي عن القائد بداخلك حتى عندما يشكك فيك الناس. عندما يقول الناس إنك ستفشل أو يقترحون أنك لست بارعًا بما يكفي، ابقَ صامدًا في شخصيتك ولا تسمح لهم بتدميرك. لأن القيادة تتعلق كثيرًا بالإيمان بنفسك عندما لا يؤمن بك أي شخص آخر".

"هل تحبين جوردان؟" سألت، وأنا متفاجئ قليلًا بأن عاملة التنظيف الأرجنتينية الجميلة كانت من معجبي نجم كرة السلة المحترف.

"بالطبع"، أجابت آنا بسعادة. "وهو أكثر جاذبية من تومي الجالس هنا".

"هذا ليس ظريفًا"، أجاب تومي، متظاهرًا بالانزعاج. قام بعدل ياقته وتظاهر بأنه يقوم بتزيين شعره في محاولة لتسليتنا. نظرت أنا وآنا إلى بعضنا البعض وضحكنا.

"ولقد تحدث بونو، المطرب من فرقة يو تو، عن أهمية الأصالة في عالمنا الجديد في هذه الكلمات: 'من فضلك، تخلَّ عن غرورك، من فضلك كن نفسك وليس أي شخص آخر. أنت في منتهى الجمال كما أنت'".

اعترفت، "إنها كلمات عظيمة".

تحدث تومي سريعًا، "أنتِ جميلة جدًا، يا آنا".

ردت بتهذيب، "شكرًا، يا عزيزي. فقط تذكر أنه كلما غذيت غرورك -وهو لا يتعدى كونه الجزء الصناعي الذي بنيته لكي تتلقى استحسان الأغلبية- وفقدت رؤيتك للشخصية الحقيقية بداخلك، أصبح الغرور أكثر جوعًا".

ذكرت: "إذن الغرور هو الجزء الاجتماعي من شخصيتنا والذي نما كلما حاولنا أن نصبح كما يريدنا العالم أن نكون، وليس الأشخاص الذين نحن عليهم بصدق".

"بالضبط، يا بليك. أنا أتذكر أنني قرأت قصة عن طالب قابل شخصًا حكيمًا كبير السن من مجتمعه في الشارع في أحد الأيام. لقد أعجب الشاب بالشخص الكبير بسبب إنجازاته وكذلك قوة شخصيته. وسأل الرجل الحكيم إذا كانت قد راودته في يوم من الأيام أفكار غير حكيمة وإذا كان قد خضع من قبل لإغراء الغرور، والذي يريدنا أن ندير حياتنا وفقًا للمفاتن السطحية مثل المناصب والمكانة الاجتماعية. أجاب الشخص الكبير: 'بالطبع، تراودني أفكار غير حكيمة ويحاول غروري أن يبعدني عن مساري في كل يوم. هذا يحدث لأي إنسان. لكنني أمتلك أيضًا جانبًا أصيلًا، وهو طبيعتي الجوهرية وكل ما أنا عليه في الحقيقة. ذلك الجزء مني يخلق الأفكار النبيلة والجريئة - ويُبقيني على المسار الصحيح لكي أصبح في أعظم حالاتي. لذلك فالأمر يشبه إلى حد كبير وكأنني أمتلك كلبين بداخلي. كلب طيب يريد أن يقودني إلى المكان الذي أحلم بالذهاب إليه، وذلك الكلب الشرير الذي يحاول أن يأخذني بعيدًا عن طريقي المثالي'، 'إذن أيهما يربح؟' سأله الطالب الصغير. أجابه الكبير 'هذا في منتهى السهولة، الذي أغذيه أكثر'".

"قصة رائعة"، أجبتها وأنا منخرط تمامًا فيما تقوله ومتفهم لأهمية الأصالة بالنسبة للتميز في القيادة.

"يقوم القادة دون منصب بخلع غرورهم عند الباب الأمامي كل صباح قبل

دخولهم إلى العمل. بدلًا من الانشغال الشديد بأشياء مثل مكاتب أكبر أو رواتب أعلى والتي يريدنا المجتمع أن ندير حياتنا وفقًا لها، فإنهم يسخّرون كامل تركيزهم وقدراتهم الرائعة في القيام بأفضل أعمالهم، وصنع فرق في حياة زملائهم وعملائهم، وبناء منظمات أفضل. بدلًا من تعريف النجاح بما يحصلون عليه، فهم يعرفون النجاح بما يقدمونه. هذا لا يجعلهم فقط مميزين في أعين جميع من حولهم، إنه يملأهم أيضًا بشعور من الرضا والسعادة. لأنهم يعرفون أنهم يقضون حياتهم بطريقة جيدة، في السعي وراء قضية هادفة".

توقفت آنا للحظة وحدقت في ساعتها.

"سامحني، يا بليك العظيم، سيكون عليّ أن أعود مجددًا إلى عملي بعد لحظات. لكن دعني أنتهي سريعًا من القاعدتين الأخيرتين من القواعد الخمس في اختصار IMAGE. حرف G يرمز ببساطة إلى الحاجة لامتلاك الجرأة Guts في الأعمال. أنت لا تحتاج لمنصب حتى تصبح قائدًا، لكنك تحتاج لامتلاك صلابة شديدة وجرأة كبيرة. لكي تقود دون منصب، سيكون عليك أن تصبح مثابرًا بشكل خيالي وشجاعًا للغاية. ستحتاج للتجرأ أكثر من الشخص العاقل والمجازفة أكثر من الإنسان العادي بكثير. هذا ليس بالصعوبة التي يبدو عليها. كل شخص منا يمتلك في أعماقه ينبوعًا من الشجاعة يتوسل لأن يتم الاستفادة منه. نحن جميعًا نريد أن نصبح أبطالًا بشكل أو بآخر وأن نمتلك السعة الشخصية على الاستمرار عندما يكون كل من حولنا مستعدين للاستسلام. أنت ترى، يا بليك، النجاح هو لعبة أرقام. وأولئك الذين يصبحون أفضل وألمع قادة في عملهم هم من يطورون عقلية أن الفشل ليس خيارًا. الكثير من الأشخاص يستسلمون أمام تلك الفكرة الجديدة التي ستجعل العمل أفضل وذلك الأسلوب الجديد الذي سيقرّب الفريق من بعضهم البعض بمجرد أن يواجهوا القليل من المقاومة. لكن طبيعة القيادة هي أنه عندما تحلم أحلامًا أكبر وتتصرف بمزيد من الإتقان، ستقابل مقاومة أكبر. وكلما تركت أودية الراحة في السعي الحماسي لتسلق جبال الفرص، واجهت المزيد من العقبات أثناء تسلقك. سوف تحدث إخفاقات. وستسير الأمور بشكل سيئ. سيحاول المنافسون الإطاحة بك. وحتى الأشخاص من حولك سيحاولون تثبيطك. أولئك الذين يتمسكون بالطريقة القديمة للقيام بالأمور ويخشون التغيير سيتوحدون ضدك ويصبحون من أشد

الناقدين. سوف يدعون أنك تقوم بعمل خاطئ، وتسبب المشاكل، وأنك ببساطة غير طبيعي. وهذا سوف يكون حقيقيًا".

"فعلًا؟"

"بالتأكيد. لكي تمتلك الجرأة على رؤية الفرص حيث يرى الآخرون تحديات ولكي ترى الأمور تتحسن كثيرًا بينما يصبح الآخرون قانعين يجب أن تصبح صاحب رؤى. لكن العديد منا يرتعبون من الذهاب إلى هناك. يشعر الكثير من الناس بالتهديد من التغيير الذي يحتاج الشخص للعبور من خلاله في طريقه لكي يصبح نسخة أفضل من أعظم رؤياك. إنهم لا يتحملون أن يتركوا كل ما يعرفونه ويتخلوا عن تمسكهم بالطريقة التي كانت تسير بها الأمور. لذلك فإن أي شخص يفكر أو يتصرف بطريقة مختلفة عنهم سيقولون عنه 'غير طبيعي'. لأن معظم الأشخاص لا يستطيعون التحرر من ماضيهم بالتقدم وأداء المزيد. وبدلًا من الإشادة بشخص يمتلك الجرأة الخالصة والدافع الصافي للابتكار، وإعادة الإنشاء، والتفوق، يقوم عامة الناس بإدانته. يصرخون في وجهه. يسخرون منه ويتهكمون عليه. ينتقدونه باستمرار. لكن حقيقة الأمر هي أن هذه هي آلية التأقلم للأفراد الذين يخشون النمو. النقد هو رد الفعل الدفاعي الذي يستخدمه الأشخاص الخائفون لكي يحموا أنفسهم من التغيير".

أجبت بتقدير، "يا للروعة، إنها رؤية مذهلة، آنا".

"هذا صحيح. إن كل ما أقترحه هو أن جزءًا من إظهار القيادة الحقيقية يتضمن جذب انتباه -واستنكار- النقاد. سوف يهين البعض مستواك الجديد من التفكير الخاص بالقيادة. سيقوم البعض الآخر بإزعاج طريقتك في العمل. بل يقوم الكثير منهم أيضًا بمعارضة التزامك الحماسي بالإنجاز. سيشعر الكثيرون بالغيرة منك. لكن كما لاحظ فولتون شين: 'الغيرة هي الثناء الذي يقدمه أصحاب الأداء المتواضع إلى النابغين'".

هتفت بحماس، "قولي المزيد، يا آنا".

"بينما تفعل كل ما في وسعك لكي تدفع بنتائج أفضل وتؤثر في النتائج ذات المستوى العالمي، ستقابل عقبات حتمية. وبينما تبرز في وسط الحشد من خلال إلزام نفسك بمعايير أعلى بكثير من تلك التي قد يفرضها أي شخص عليك، سوف تختبر

فترات من التشكيك في قدرتك. لكن إيمانك بالتغيير الذي يمكنك صنعه وبالقائد الذي يجب أن تصبح عليه يجب أن يفوق خوفك. كما اقترحت سابقًا، يجب أن تبقى ملتزمًا بحماس برؤيتك وأن يكون لديك القوة لتستمر في إظهار أفضل ما فيك. وذلك يتطلب الجرأة. ذلك يتطلب الشجاعة. ذلك يحتاج للعزم الشديد الذي استفاد منه كل رجل عظيم وامرأة عظيمة مروا بهذا الطريق من قبلك. أنت تمتلك كل هذا يا بليك. ربما الآن هو الوقت المناسب لكي تحتضنه بجد".

"أنا أتفق تمامًا. أنا معك جدًا في هذه النقطة. إلى ماذا يرمز E في كلمة IMAGE يا آنا؟" سألتها عندما أدركت أن اجتماعي مع أول معلم من المعلمين الأربعة أوشك على الانتهاء، وعلى الرغم من أنني قابلتها هذا الصباح فقط، فإنني سوف أفتقد آنا - هذه المرأة الفخورة والجميلة التي تمتلك روحًا نبيلة وزهرة موضوعة برقة في شعرها الأسود الطويل.

"الأخلاقيات Ethics"، هكذا جاءت الإجابة الدافئة والواضحة. "من المؤسف أنه موضوع يبدو أن كثيرًا من رجال الأعمال قد نسوه في هذه الأوقات سريعة الوتيرة والمتقلبة رأسًا على عقب. الكثير من التنازلات والطرق المختصرة. إنهم يختارون جمع الأموال. ويفكرون في أنفسهم فقط. ماذا حدث للسلوكيات الحميدة، والأخلاقيات الممتازة، وتذكر أن القيام بعمل جيد هو شيء في الحقيقة جيد جدًا للعمل؟" سألت آنا بنبرة صادرة من القلب.

انضم تومي للحديث مرة أخرى وقال: "لن تخطئ أبدًا عندما تفعل الشيء الصحيح، يا صديقي الصغير. أبدًا. إذا كان هناك شيء واحد تعلمته عن نجاح القيادة، فهو أنه يقع في التقاطع حيث يلتقي التميز مع الشرف".

"كان جدي يتحدث كثيرًا عن الشرف. كان يقول إنه لا يوجد شيء أكثر أهمية من أن تكون صادقًا، وجديرًا بالثقة إلى درجة كبيرة، وملتزمًا بالمواعيد، وتعامل الناس كما يحبون أن تتم معاملتهم. لا زلت أتذكر جملته المفضلة: 'إن مدى الجودة التي تُجهز بها الملاءات ستحدد إذا كنت ستنعم بنوم هانئ في فراشك'. لقد اعتبرت أن هذا يعني أن الطريقة التي نؤدي بها أي شيء هي الطريقة التي سنؤدي بها كل شيء. وأي خرق لأي واحدة من أخلاقياتنا سيلوث أي شيء نلمسه".

أشارت آنا باحترام، "لقد كان جدك رجلًا حكيمًا بشدة، يا بليك. لا يوجد في العمل ما هو أثمن من البقاء ثابتًا على قيمك والحفاظ على اسمك الجيد. بطرق كثيرة، سمعتك هي كل ما تملكه. اسمح لي أن أقترح ألا تقوم بأي شيء يُفسد بنية النزاهة التي ستشيدها كقائد دون منصب. في نهاية المطاف، سيتهافت عليك الناس أو يهربون منك بناءً على سمعتك. نحن نعيش في عالم ساحر. ليس كأي وقت مضى، يستطيع الأشخاص العاديون أن يكوّنوا عددًا هائلًا من الأتباع من حولهم. عن طريق ضربات قليلة على لوحة المفاتيح، يستطيع المستهلكون أن يخبروا العالم من أنت، وماذا فعلت، وجميع ما تؤيده. بالنظر إلى هذه الحقيقة، حافظ على اسم شريف ودافع عن سمتك الشخصية من خلال تمتعك بالأخلاقيات بصورة مثالية. أنت تعلم، لقد قرأت عن أشخاص أمضوا أربعين عامًا من حياتهم في بناء سمعة جيدة وأعمال رائعة - ثم دمروها كلها من خلال خطوة حمقاء واحدة قاموا بها في ستين ثانية من التقدير السيئ. كن صادقًا بشكل حاد، يا بليك. قل ما تعنيه ثم اقصد ما تقوله. كن متواضعًا بشدة. وانذر نفسك للعمل بقوة شخصية كما يفعل الأشخاص الذين توقرهم كثيرًا. إن النزاهة دائمًا ما تؤدي إلى مكافآت جميلة. كن شجاعًا بما يكفي لكي تضمن أن أفعالك تعكس مبادئك. واحرص على أن تكون أفعالك متزامنة مع أقوالك. ثق بي في هذه الفكرة، يا بليك. من فضلك ثق بي في هذا"، أكدت آنا.

نهضت آنا من على الأريكة وتحركت في اتجاهي. فتحت ذراعيها وأعطتني حضنًا دافئًا. ثم أعطتني قُبلتين، واحدة على كل وجنة. "أنا تشرفت بمقابلتك، يا بليك"، قالت آنا وهي ترافقني أنا وتومي إلى خارج الغرفة، حتى الردهة، وإلى الخارج في أشعة شمس الخريف. "أنت شاب رائع، وأنا ليس لدي شك في أنك ستقوم بأشياء عظيمة في مهنتك وحياتك. من فضلك احمل معك فلسفة أنك لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا. كل شخص يستطيع أن يقود. والأمر كله يبدأ بك أنت - وبالخيارات التي تمتلك القوة لاتخاذها".

لقد ظلت كلماتها الأخيرة ترافقني بينما أدار تومي سيارته البورش وسلكنا طريقنا في الشوارع التي صارت مزدحمة الآن. لم يكن لدي أي شك بأن هناك شيئًا عميقًا بداخلي يتغير بشكل كبير. وأن الشخص الذي كنت عليه قد تحوّل تمامًا. كنت أيضًا أهضم معرفة ما كانت تدور حوله القيادة الحقيقية بصدق. إنها لم تكن مهارة

تستخدمها بين الحين والآخر لكي تلبي أهداف أدائك وتربح بعض المنافسة التحفيزية. القيادة تعني أكثر من ذلك بكثير. القيادة هي طريقة للتعبير عن أفضل ما فينا كبشر. واستخدام القائد الداخلي الذي يعيش بداخل كل واحد منا ليس فقط للنهوض بحياتنا، لكن أيضًا للرقي بحياة الآخرين من حولنا - بدءًا من زملائنا في الفريق حتى العملاء الذين حصلنا على امتياز خدمتهم. كنت أفهم على مستوى جديد كليًا أن القيادة بالتأكيد هي الميزة الوحيدة الأكثر أهمية لكل منظمة ذات مستوى عالمي، ومصدر جميع الإنجازات العظيمة، وحجر الأساس لكل حياة استثنائية. لقد تمنيت بصدق أن يكتشف المزيد من الأشخاص فلسفة القيادة بدون منصب. ووعدت نفسي مجددًا بأن أفعل كل ما في طاقتي لكي أجعل هذا المفهوم حقيقة.

حديث القيادة الأول
لفلسفة القيادة بدون منصب:

لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا

القواعد الخمسة

الابتكار Innovation

الإتقان Mastery

الأصالة Authenticity

الجرأة Guts

الأخلاقيات Ethics

خطوة عمل فورية

خلال الأربعة والعشرين ساعة المقبلة، قم بعمل جرد لجميع المجالات في عملك وحياتك الشخصية حيث تتجنب المسئولية الشخصية عن طريق لعب دور الضحية. بعد ذلك، اكتب قائمة بأهداف القيادة الخمسة اليومية لكل من الأيام السبعة القادمة لكي تبدأ تغييرًا إيجابيًا كقائد دون منصب. تفقد أيضًا المصادر في موقع robinsharma.com لكي تعمق تعلمك.

اقتباس عن القيادة لتتذكره

المال، والنفوذ، والمنصب لا تمثل أي شيء بالمقارنة مع الذكاء، والمبادئ، والطاقة، والمثابرة.

-أوريسون سويت ماردن

حديث القيادة الثاني: الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء

سوف أثابر حتى أنجح. أنا لم أولد في هذا العالم لكي أهزم، والفشل لا يسري في عروقي. أنا لست شاة تنتظر أن يحركها راعي القطيع. أنا أسد، وأنا أرفض أن أتحدث، وأسير، وأنام مع الأغنام. سوف أثابر حتى أنجح.

- أو جي ماندينو

الألم شيء مؤقت. لكن الانسحاب يدوم للأبد.

-لانس أرمسترونج

قال تومي وهو يوقف سيارته في منطقة تريبيكا الراقية في مدينة نيويورك: "أنا متحمس بشأن مقابلتك الثانية. هذا المعلم مختلف تمامًا، يا بليك. من الواضح أن آنا مميزة جدًا. لكن هذا المعلم شيء آخر. إنه نابض بالحياة، ومازح، وعفوي، ومع ذلك فهو يتمتع بذكاء هائل. في حديثك معه، سيشارك المبدأ الثاني لفلسفة القيادة بدون منصب. أنت الآن تعرف المبدأ الأول جيدًا".

أكدت بكل فخر: "نعم. أنا أفعل بالتأكيد. أنت لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا".

"ممتاز. إذن عليك الآن أن تتعلم المبدأ الثاني".

سألته بشكل فضولي، "ما هو؟"

"الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء"، هكذا جاءت إجابة تومي البسيطة لكن الفورية. "فقط ضع في ذهنك أن الأيام الصعبة لا تدوم، لكن الأقوياء دائمًا ما يفعلون. تلك الظروف الصعبة لا تتعدى كونها فرصًا لكي تصبح بطلًا. وتلك الأوقات المليئة بالتحديات في العمل وفي الحياة هي عبارة عن فرص مذهلة لكي تحوّل الفوضى إلى نجاح"، قال ذلك وهو يبتسم. "إن المشكلات والأيام الصعبة جيدة فعلًا لك، يا صديقي".

أجبت بابتسامة عريضة: "أيام صعبة؟ يا رجل، أنا أشعر بأنني قد مررت بعقد صعب".

نظر إليّ تومي. توقف للحظة. ثم بدأنا نضحك على تعليقي.

ابتسم بابتهاج: "مزحة جيدة، يا بليك! أنا مُعجب بأسلوبك. أستطيع القول بأنك تشعر بالتفاؤل. وهذا يسعدني. هناك أمور عظيمة تحدث لك بالفعل. إن مستقبلك يبدو مشرقًا بالفعل".

بينما مشينا عبر أحد الشوارع الجانبية، غنى تومي تلك الأغنية القديمة لفرقة رولنج ستونز التي تتحدث عن أننا لا نحصل دائمًا على ما نريد لكننا نحصل على ما نحتاج. لقد شعرت بأنه يحضّرني للدرس القادم.

"هناك قدر كبير من الحقيقة في الكلمات التي أغنيها، يا بليك. يمكن للأعمال والحياة نفسها أن تصبح غير قابلة للتنبؤ؛ خاصة في هذه الأوقات الاقتصادية المتقلّبة بكل معنى الكلمة. عندما تشعر بأنك واثق مما يبدو عليه المستقبل، يقوم منافس ما أو نموذج جديد من التكنولوجيا بتحويل الصناعة على الفور. وعندما يبدو أن الأمور ستعود لطبيعتها، يحدث اندماج، ولا تصبح المنظمة كالسابق. وعندما تعتقد أنك تفهم كل شيء، يأتي جبل من التغيير ليضربك ويطيح بك. وستدرك بالضبط ما أرمي إليه بتشبيه الجبل هذا في دقائق قليلة"، نظر تومي حوله بينما عبرنا الشارع بخفة. سألني تومي، ويبدو أن عمره يتغلب عليه، "هل أخبرتك كم أنا متحمس لأجلك لأنك ستقابل هذا المعلم الثاني؟"

أجبته بهمس، "لقد فعلت، تومي".

مشينا إلى واجهة متجر صغير تحمل لافتة قديمة مكتوبة بخط اليد كُتب عليها The Ty Sloan Ski Shop. كان المكان بالداخل لامعًا بصورة مدهشة، مع وجود أدوات التزلج وملابس رياضية أخرى منظمة بإتقان في أنحاء المتجر. كانت هناك صور فوتوغرافية بالأبيض والأسود لمتزلج أشقر وسيم معلقة بعناية على الجدران، إلى جانب ملصقات كبيرة عليها شعارات مثل "احتضن الخوف"، و"السباقات الصعبة تصنع متزلجًا أفضل"، و"تغلب على قمم إيفرست الموجودة بداخلك".

خلف طاولة البيع كان هناك رجل طويل، عليه سمرة الشمس، ويتمتع بمظهر رياضي وأعتقد أنه كان في الخمسينيات من عمره. كان يرتدي كنزة ملساء مخصصة لكسح الجليد، وبنطلون جينز قديم، ويلبس نظارات شمسية أنيقة من ماركة

Persol. بمجرد أن رآني أنا وتومي، أسرع إلينا لكي يرحب بنا، وابتسم بحماس، وانتزع نظاراته الشمسية في إيماءة واضحة على الصداقة.

"مرحبًا، يا صاح"، صرخ فيّ تومي بينما لف ذراعه الممتلئ بالعضلات حول معلمي وأعطاه حضنًا قويًا، رافعًا تومي بعض البوصات من على الأرض. "من الرائع رؤيتك مجددًا، يا أخي. كيف يسير الأمر في تجارة الكتب؟ هل ما زلت تربح تلك المسابقات باستخدام فلسفة القيادة بدون منصب التي علمناك إياها منذ عدة سنوات؟"

"بالتأكيد، يا تي واي. ومن الرائع رؤيتك أنت أيضًا"، أجابه تومي بدرجة مماثلة من العاطفة. "نعم، كل شيء يسير على أفضل ما يرام في العمل. أنتم يا رفاق هيأتم لي نجاحًا حقيقيًا من خلال جميع الأفكار التي شاركتموها معي. أنت تعلم، أنا لن أستطيع أبدًا أن أرد لكم المعروف. لقد كانت حياتي كارثية قبل ذلك اليوم الذي قضيناه معًا. لكنها تحولت تمامًا بعدها. كليًا. الفلسفة التي شاركتموها معي نجحت كنوع من العلاج المعجز. شكرًا لك، تي واي. شكرًا لك"، قالها تومي بإخلاص واضح.

"لا تقلق، يا رجل"، جاءت الإجابة الهادئة والمتفائلة. "كل شيء على ما يرام. مهلًا، هل هذا الشاب الصغير هو من كنت تخبرني عنه، يا توم؟"

مددت يدي لكنه قابلني فورًا بحضن قوي آخر. ظللت للحظة لا أستطيع التنفس إلا بالكاد.

"أنا اسمي تي واي بويد. سعدت بلقائك، يا صديقي"، قال صاحب المتجر بصوت مرتفع، بينما كان يعصرني.

"تي واي، أقدم لك بليك. بليك، أقدم لك تي واي بويد. هل يبدو الاسم مألوفًا؟" سألني تومي وهو يعبث بذهول في منديل ميكي ماوس الخاص به.

"معذرة. كان يجب عليّ أن أعرفه على الأرجح، لكنني لا أعرفه. متأسف لذلك، يا تي واي"، قلت بصدق.

"مهلًا، الأمر سهل، يا بليك. هوّن عليك. إنه ليس أمرًا مؤثرًا. أنا شخص هادئ. أنا لا يتملكني الغرور. في حقيقة الأمر، لقد تعلمت أنه كلما زاد الغرور، ضعف الأداء".

لم أكن متأكدًا تمامًا ماذا قصد بذلك التعليق.

تحدث تومي في الحال. قال تومي، وهو يشير إلى الرياضي الشاب اللافت للنظر في الصورة المعلقة على الحائط، "تي واي كان بطل العالم في التزلج المتعرج خمس مرات. انظر إلى هذه الصورة. هذا هو رجلنا أثناء العمل -يتزلج على الجليد في تاوز، نيو ميكسيكو- إذا لم أكن مخطئًا".

"لا، يا رجل، أنت محق تمامًا. تاوز واحدة من أفضل الأماكن في العالم للتزلج. لقد أحببت التزلج هناك. إنه نعمة خالصة".

سألت صاحب المتجر الجذاب، "إذن أنت متزلج محترف، يا تي واي؟"

"كنت، يا صديقي. كنت أسابق في جميع أنحاء العالم لكن كان علي أن أترك التزلج التنافسي في أوائل الثلاثينيات من عمري بعد أن حطمت ركبتي في حدث في كيتزبوهل، بسويسرا. ولعدة أعوام بعدها، عملت مدربًا للتزلج في بعض أفضل منتجعات التزلج في العالم، في أماكن مثل ويسلر، بكندا، وفال ديزير، بفرنسا، وكورونت بيك في نيوزيلاند، وآسبن، بكولورادو، هنا في الولايات المتحدة الأمريكية. ثم وجدت طريقي بعدها بطريقة ما إلى هذا المكان المفعم بالضجة. بعد أن اكتشفت أنه يوجد بعض الأشخاص على الأقل يحتاجون لأدوات تزلج هنا في نيويورك. ولم أغادر مطلقًا. في فصل الصيف أقوم ببيع دراجات جبلية. مهلًا، كما ترى، إنها ليست عملية كبيرة، ولكي أكون صادقًا معك، صديقي، أنا لا أصبح ثريًا من خلال القيام بهذا. لكنني أستيقظ كل صباح لأعمل على شيء أحب فعلًا القيام به. وكما اعتدنا أن نقول عندما كنت أكسب رزقي من التزلج، 'ربما لا أكون ثريًا، لكنني أمتلك حياة ثرية'. إن إثارة حماس الناس حول رياضة التزلج الرائعة تمنحني حيوية جميلة. وتجعلني قريبًا من الجليد لأنني ما زلت أحصل على فرصة الذهاب في رحلات تزلج قليلة كل عام مع بعض الموردين. أنا شخص سعيد. وفي ذهني، هذا هو ما يهم".

ذكرت، "لقد أثرت إعجابي، يا تي واي. أنا تشرفت بلقائك".

"الشرف لي. أخبرني تومي أنك قد حاربت من أجلنا في الخارج؟"

"نعم، لقد فعلت"، أجبت، وأنا غير واثق ماذا ستثير هذه الحقيقة في تي واي، لكنني كنت أرجو الأفضل بعد سماع تقدير آنا لخدمتي العسكرية.

"حسنًا، قبل أن أخبرك ما جئت هنا لتعرفه، تعالَ إلى هنا ودعني أحضنك مرة أخرى، يا رجل".

ذهبت إليه والتقطني تي واي من أجل حضن ودود آخر.

"لقد قرأت الكثير عما مرّ به جميع الجنود، يا رجل. إن قلبي معك أنت وزملائك المحاربين. أنا أعلم أن الكثير منكم الذين خاضوا الحرب في أماكن بعيدة خارج البلاد عليهم الآن أن يتعاملوا مع توتر ما بعد الصدمة بعد عودتهم للديار؛ إلى جانب قدر هائل من التحديات في العلاقات عندما يتضمن الأمر وجود زوجات، وصديقات، وأطفال. أنا متعاطف معكم. وعلى الرغم من أنني أعلم أن تعبيري عن الشكر لن يصنع أي فرق معك، أنا أريد أن أقول لك 'شكرًا' فحسب. شكرًا لما فعلتموه لنا أنتم جميعًا والآخرون الذين خدموا معكم. نحن قادرون على أن نعيش بالحرية التي نمتلكها بسبب الشجاعة التي أظهرتموها".

لم أعرف ماذا أقول. فلم أشعر بهذا التقدير على خدمتي العسكرية منذ فترة. وكنت بدأت أدرك أكثر من أي وقت مضى أن ما كنت أراه كابوسًا لم يكن في الواقع أكثر من مجرد حدث وقع في حياتي. وبصفتي قائدًا دون منصب، فأنا أمتلك بداخلي القوة الفطرية لكي أحدد المعنى الذي أربطه بأي ظرف واجهته. من خلال العثور على تفسير إيجابي ومفيد، كنت أقلب المفتاح من الضحية إلى القيادة. وعن طريق إعادة صياغة شيء كنت أعتقد أنه سيئ إلى حدث أستطيع الآن أن أراه جيدًا، يمكنني أن أزيد من سرعة نجاحي وأنشط القائد الداخلي. وجزء من هذا الانتقال الضروري كان يعني أنني أحتاج للتوقف عن اختلاق الأعذار لما كانت تبدو عليه حياتي قبل أن أقابل تومي وأدرك أن إرسالي مع الجنود إلى الحرب كان في الواقع فترة من النمو الشخصي المتعمق والذي يمكنني حقًا استخدامه لبناء مستقبل أكثر إشراقًا. لم أكن سأصبح مستعدًا للقيام بالتغييرات التي أنا بصدد القيام بها لو لم أكن قد تحملت تلك التجارب. وجميع تحديات الماضي كان يمكن اعتبارها تحضيرًا للقيادة الوشيكة في مستقبلي. لقد لاحظت أيضًا أنه مع إعادة الصياغة الجذرية لخدمتي العسكرية، كنت أشعر بمزيد من السعادة والحيوية أكثر مما شعرت به منذ سنوات.

أجبت بهدوء: "إن ما تخبرني به يصنع فرقًا، يا تي واي. وأنت على الرحب والسعة".

"إذن تفضل بالدخول، يا بليك"، قال تي واي وهو يشير إليّ لكي أجلس في زاوية المحل. "ربما سأتمكن من رد القليل إليك من خلال مشاركة بعض الأفكار والأدوات القوية التي ستواصل تغيير الطريقة التي تعمل وتعيش بها. لقد أخبرني تومي بأنكما قادمان لذلك أحضرت لنا بعض ساندويتشات السجق والجبن. هل أخذته لمقابلة آنا هذا الصباح؟" وجه تي واي السؤال لتومي.

كانت الإجابة اللطيفة، "بالطبع".

ذكر تي واي بمرح، "إنها امرأة بمعنى الكلمة، أليس كذلك، يا بليك؟ إنها جميلة، وذكية، وبارعة بشكل رائع".

اتفقت معه: "إنها مميزة جدًا، لقد علمتني أشياء مذهلة بحق هذا الصباح؛ بدءًا من المبدأ الأول لفلسفة القيادة بدون منصب: لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا. لقد غادرت الاجتماع وأنا مختلف. دون شك. أنا أشعر أنني مختلف تمامًا".

"هذا رائع بالنسبة لك، صديقي. أظن أنه دوري الآن لكي أبدأ. إذن أنت تتعلم كل ما يتعلق بما يعنيه أن تقود دون منصب. وأن تلك القيادة متاحة لكل شخص على قيد الحياة اليوم - وليس فقط للمدراء التنفيذيين، واللواءات في الجيش، ورؤساء الدول. إنها أمر مليء بالمرح، يا رجل. سوف تحوّل حياتك بالكامل إذا سمحت لها. أنا أتمنى فقط لو كان المزيد من الناس يعرفون طريقتنا. لم تكن الأعمال فقط ستصبح أكثر ربحية، لكنها كانت ستصبح أيضًا أماكن أفضل بكثير للتواجد بها. وسوف يتحسن كل مجتمع في عالمنا. يا رجل، أتمنى كثيرًا أن يفهم كل واحد منا القوة التي نمتلكها لكي نقود في كل ما نقوم به ونستغل حياتنا إلى أقصى درجة".

قلت بابتسامة، "يمكنك أن تشعر بتحسن عندما تعرف أن هذه الفلسفة صار لها تأثير كبير عليّ بالفعل، تي واي. مثلما قلت، أنا أشعر الآن بأنني تغيرت. وأنا أعلم أنني سأعمل بمستوى 'الأفضل في العالم' وسأتصرف كـ'الأول والأكثر والوحيد والأفضل' نتيجة لما أتعلمه اليوم".

"هذا الولد يفهم الأمر، يا توم. لقد أحببته"، قالها تي واي بشغف وهو يواجه تومي. "تلك هي قوة الأفكار الجيدة، يا صديقي. كل ما تحتاجه هو فكرة جيدة واحدة لكي تحقق تقدمًا وتنتقل إلى لعبة جديدة كليًا. إن فكرة كبيرة واحدة تحمل

معها القدرة على تحطيم جميع الحواجز أمامك. ورؤية ذكية واحدة يمكنها أن تلهمك لكي تتخذ قرارًا ينقلك إلى طريقة ثورية جديدة للأداء. لقد قالها أوليفر ويندل هولمز بشكل جيد: 'العقل الذي يتعرض لفكرة جديدة لا يعود لأبعاده الأصلية مرة أخرى'.

"لذلك استمع"، واصل تي واي، وهو يركز بينما ناولني ساندويتشًا مكتظًا من خبز مصنوع من حبوب متعددة وزجاجة مياه باردة. "إن وظيفتي هنا اليوم -كجزء من تدريبك على القيادة بدون منصب- هي أن أسلّيك". مع قول هذا، ارتفع قليلًا عن الأرض والتقط زلاجة كانت تتكئ على الحائط. تظاهر بأنها جيتار وبدأ يغني أغنية أيروسميث القديمة 'صديقي يبدو كامرأة' بملء رئتيه. بدأ تومي يضحك. بعد أن رأى تعبير الفزِع على وجهي، انفجر تي واي في الضحك أيضًا. ثم وضع الزلاجة أرضًا وصفع كفه مع كف تومي. من الواضح أن هذين الاثنين قد أصبحا صديقين مقربين. وأستطيع القول بأنهما كانا يحترمان بعضهما البعض بشكل كبير.

"لا، أنا أمزح، يا بليك. أنا أتسلى قليلًا. يجب أن تجد طرقًا لكي تقضي وقتًا طيبًا في كل ما تفعله. لكن بجدية، مهمتي اليوم ليست تسليتك، على الرغم من أنني أتمنى أن تقضي وقتًا رائعًا في الساعة التي سنقضيها معًا. وأنا أعتقد أنه حقيقي مهما كان ما نفعله في العمل، نحن جميعًا نحتاج لأن نكون مُسليين ونُلهم عملاءنا لكي يحبوا التعامل معنا. أي شخص في مجال الأعمال يكون أيضًا في مجال الاستعراض، كما أعتقد، وعندما نذهب إلى العمل، نكون على خشبة المسرح. نحن نحتاج لأن نؤدي ونُبهر الجمهور. لا أحد يهتم إذا كنت تمر بيوم سيئ. إنهم يريدون فقط أن يروا العرض الذي دفعوا مقابل مشاهدته. لكن هدفي الحقيقي هنا هو أن أشارك معك مبدأ القيادة الثاني لفلسفتنا بحيث يستيقظ القائد بداخلك من نومه أكثر وتعبر عن أفضل ما لديك بشكل أسرع. وهذا المبدأ يمكن عرضه في خمس كلمات بسيطة: الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء. إن التزلج هو أفضل تشبيه لكي تصل إليك هذه النقطة. ولهذا السبب أنت موجود معي هنا اليوم".

"'الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء'. هذه الجملة تعجبني، يا تي واي. إنها تشبه العبارة المأثورة، 'كلما زادت الأمور تعقيدًا، بدأ التعقيد يتلاشى'".

"نعم"، اتفق تي واي بينما كان يمرر يده على شعره الأشقر. "انظر، أنا أدير عملًا تجاريًا. وأنت تعمل في عمل تجاري. إنه أمر لا يُصدق ما يحدث في عالم الأعمال اليوم، يا صديقي. الأمر فوضوي تمامًا. كل شيء يتغير. الارتياب القاسي امتزج مع السلبية العميقة. أصبحت جميع قواعد اللعبة مختلفة. المنافسة أصبحت أكثر ضراوة من أي وقت مضى. أصبح العملاء أقل إخلاصًا عن ذي قبل. لقد غيرت التكنولوجيا تمامًا الطريقة التي نعمل بها. والعولمة قامت بتسوية أرض الملعب بالكامل بحيث إن المنظمات المكوّنة من أشخاص يُظهرون القيادة بدون منصب فقط هي التي ستظل صامدة. إنه أمر مسبب للتوتر ومُربك ومخيف جدًا بالنسبة لمعظمنا، يا صديقي"، صاح بها تومي وهو يلوّح بذراعيه من أجل التأثير الدرامي.

"أنا أتفق معك، يا تي واي. حتى في متجر الكتب، أنا أشعر بمزيد من الضغط لكي أنجز الأشياء بسرعة أكثر مما شعرت من قبل. وكل شيء يتغير فعلًا بشكل ملحوظ كل بضعة أشهر. يتغير مدرائي. الطريقة التي نعالج بها الجرد تتغير. تتغير أنظمة تكنولوجيا المعلومات باستمرار. ونحن يكون من المتوقع منا أن نبقى على قمة كل هذا -بينما نؤدي عملًا أفضل. أنا أشعر بالارتباك في كثير من الأحيان".

"أنا أسمعك"، قال تي واي وهو يبدو الآن منتبهًا وجادًا. "ووتيرة التغيير العميق في الأعمال الذي يحدث عبر صناعات متعددة لا تبطئ أبدًا، يا صديقي. إنها تسرع فقط. وإذا وضعت رأسك تحت المكتب على أمل أن تذهب كتلة التغيير بعيدًا، فسينتهي الأمر باختناقك، مثل الشخص المسكين الذي يقع وهو غير مستعد تحت كتلة ضخمة من جليد جبل ما. لا يوجد أمل حقيقي في النجاة".

ذهلت من تشبيهه القوي حول إدارة التغيير في العمل.

واصل تي واي حديثه: "إذا حاربت كل هذا، فستقع في مشاكل، يا رجل. سيكون هذا أشبه بمقاومة درجة الانحدار في سباق للتزلج والذي يجعل قلبك يرتفع إلى حلقك عندما تلقي نظرة خاطفة على الحافة من القمة. الطريقة الوحيدة التي تجعلك تصل للأسفل دفعة واحدة هي أن تلتزم بخط الهبوط وتحتضنه بدلًا من أن تقاومه. الطريقة الوحيدة لكي تصل للأمان هي أن تميل إلى الجبل".

سألته، وأنا لست على دراية بهذا المصطلح، "ألتزم بخط الهبوط؟"

"إن كل ما يعنيه، يا بليك، هو أن تتزلج عبر المنحدرات الصعبة، أنت تحتاج أن تفعل الشيء الذي يبدو أنه يجب عليك أن تتجنب فعله".

تساءلت بصوت مرتفع، "وما هذا الشيء؟"

"أنت تحتاج أن تميل حقًا إلى المنحدر شديد الانحدار الموجود أمامك بدلًا من المحاولة والميل بشكل أقرب إلى الجبل من أجل الوقاية من السقوط. أنت تحتاج للاقتراب إلى المكان الذي تخشاه أكثر شيء بدلًا من الانسحاب بعيدًا عنه. نعم، إنه أمر مناقض بشكل كامل للبديهة. لكن إذا لم تتبنَّ هذا الأسلوب، فستتعرض لمشاكل بالتأكيد. وربما يجدك فرد الدورية الخاص بالتزلج متجمدًا على جبل بعد أن يذهب الآخرون جميعهم إلى منازلهم".

"إن تشبيهك ينطبق على عملي في متجر الكتب، أليس كذلك، يا تي واي؟ إذا لم أمِل إلى التغيير الذي يأتي في اتجاهي وحاولت بدلًا من ذلك أن أحمي نفسي عن طريق الانسحاب إلى طريقة عملي القديمة، فسينتهي بي الأمر متجمدًا على الجبل، على حد تعبيرك. ومختنقًا تحت تلك الكتلة الضخمة من التغيير التي تحدثت عنها، هل هذا صحيح؟"

"يا صديقي. هذا صحيح تمامًا. لكن عندما تسترخي للأمر كله وتحتضن كل الخوف الذي يأتي عندما لا تعرف جميع الإجابات وإلى أين تذهب بالضبط، بالطريقة نفسها التي تزلجت بها بعض المنحدرات الأكثر صعوبة في العالم، تبدأ أشياء استثنائية في الحدوث. في الخارج على حافة تلك الشفرة، حيث تشعر بالانزعاج الشديد وتبدأ جميع معتقداتك المقيدة في الصراخ داخل عقلك وأنت تعتقد أنه من المستحيل أن تصل للأسفل، يا رفيقي، هذا هو أكثر وقت تكون على قيد الحياة فيه. وهذا هو المكان الذي يحدث لك فيه أكبر نمو. إن الخوف الذي تمر به عندما تذهب لحافة قيودك يجعل قيودك في الحقيقة تتسع. وهذا التوسع لا يُترجم فقط إلى عمل أفضل لكن إلى أداء أروع بكثير في كل مجال آخر من حياتك. عندما تقترب باستمرار مما تقاومه، بدلًا من دفعه بعيدًا، فإنك لن تصبح أكثر ثقة فقط في الطريقة التي تعمل بها، وإنما ستصبح أيضًا أكثر قوة في الطريقة التي تعيش بها حياتك. وسوف ترى حقًا مدى قوتك الحقيقية. إن كونك جريئًا واحتضانك للفرص التي تملؤك بالخوف يتحول

في الواقع إلى قوة ويعرفك على مواطن قوتك. وكما قال نيتشه: 'الشيء الذي لا يقتلك يقويك'".

"هذه رؤى مدهشة، يا تي واي. إنها مفيدة بالتأكيد لحياتي المهنية والشخصية. إذن التغيير هو في الحقيقة شيء جيد؟"

"بكل تأكيد. والظروف المضطربة يمكنها في الواقع أن ترتقي بمهاراتك، وتريك مواهبك المستترة، وتعزز لعبتك. انظر، عندما يتعلق الأمر بالتزلج، يمكن لأي شخص أن يبدو محترفًا في المنحدرات السهلة. إن الاختبار الحقيقي لقدرتك هو كيف تتزلج في المنحدرات الصعبة. عندما تزداد الأمور تعقيدًا، حينها ترى إذا كان أسلوبك جيدًا بالفعل. وإلى أي مدى أنت متزلج بارع. والأمر مماثل بدقة في مجال الأعمال. يستطيع أي شخص أن يصبح نجمًا عندما يكون الاقتصاد قويًا، والمنافسة ضعيفة، وعملاؤك مخلصين. الأوقات الصعبة هي تلك التي تكشف عن معدنك الحقيقي ونوع القائد الذي أنت عليه في الحقيقة".

توقف تي واي وأخذ قضمة أخرى من الساندويتش الخاص به، وأخذ يقضم بنهم بصوت عالٍ حيث كانت قطع من الخبز تقع على كنزته. بعد أن أخذ جرعة من الماء، واصل حديثه المستبصر عن القيادة باستخدام تشبيه التزلج.

"إن ما تقاومه سيستمر، لكن ما تصادقه سوف تبدأ في التفوّق فيه، يا بليك. انظر، عندما تتغير الأرضية في منحدر تزلج، يحتاج أسلوبك للتغير معها. أنت تحتاج للتأقلم. بخلاف ذلك سوف تقع وتتأذى. إن الطريقة التي تتزلج بها على منحدر مهيأ جيدًا تختلف عن تلك التي تتزلج بها على منحدر عميق. نفس الشيء ينطبق على الطريقة التي نعمل بها في الوقت الحالي. الظروف الجديدة تستدعي أساليب مختلفة. أنت تحتاج للتأقلم".

"بخلاف ذلك سأسقط وأتأذى"، كررت وأنا مركز تمامًا على الدروس التي كان هذا المتزلج المحترف السابق المذهل يكشفها لي.

"هذا صحيح. والأسلوب الأفضل الوحيد الذي يمكنك أن تطبقه هو أن تقود دون منصب. هذه الفكرة البسيطة هي ما سيفصل الأفضل في العمل عن أولئك الذين يسقطون بينما نتجه إلى المستقبل. إن أي منظمة تبني قادة على جميع المستويات

سوف تمر بسهولة عبر التغيير الذي تسببت فيه هذه الأوقات المتقلبة. في الحقيقة، أي مشروع يتبنى فلسفة القيادة بدون منصب سوف يجد في الواقع أن هذه الأوقات المليئة بالتحدي هي نعمة، بينما يسير منافسوهم في الاتجاه المعاكس ويُدفنون".

"نعمة؟"

"بالتأكيد. فكما كنت أقول: يستطيع أي شخص أن يبدو بارعًا في الظروف السهلة. لذلك عندما كانت بيئة العمل آمنة وقابلة للتنبؤ، لم يتطلب الأمر الكثير من المنظمة لكي تحقق المال والنماء. لكننا الآن وسط الجليد الفوضوي، إذا جاز التعبير، وفوق جبال شديدة الانحدار بوحشية. الأسلوب المتميز فقط هو ما سينجح. وهذا يعني القيادة بدون منصب. المنظمات التي تفهم هذا سوف تجد أنها تواجه منافسة أقل بكثير وتحظى بفرص أكثر بكثير لتحقيق المزيد من النماء في هذه الأوقات المضطربة. إن الشركات المكوّنة من مجموعات من القادة ستسرع من نموها عن طريق زيادة معدل الابتكار الخاص بهم بينما يتراجع منافسوهم، وتبني فرقًا أفضل من خلال الاستثمار في الأشخاص بينما يقلص منافسوهم ميزانيات التدريب، وتختار أفضل المواهب بينما يقوم منافسوهم في الصناعة بتسريح الناس. وبسرعة كبيرة تفهم الشركات أن الأوقات غير المستقرة هي في الحقيقة هدايا لهم وفترات للتقدم كثيرًا على منافسيهم لدرجة أنهم لا يتمكنون من اللحاق بهم".

رددت: "رائع".

"إذن لكي نتأقلم مع هذه الفترة التي نمر بها، أشجعك على احتضان الفوضى بشكل جاد، يا بليك. رحّب بالخطر. قم بمجازفات ذكية وامتلك الشجاعة لتركيز أعظم قدراتك على أكبر الفرص، حتى لو كانت هذه الفكرة تخيفك. كلما ملت إلى مخاوفك وتحركت في اتجاه تحدياتك، أصبحت المكافآت التي تأتي في طريقك مذهلة. كلما فعلت المزيد من الأشياء التي تخاف من فعلها، أظهرت المزيد من القيادة الحقيقية. وكلما قدمت المزيد لعملك -وللحياة نفسها- وسط التغيير العميق، تلقيت المزيد. الحياة عادلة جدًا على هذا النحو"، ذكر تي واي هذا، وهو يبدو متفلسفًا قليلًا. "ما تأخذه يتناسب بشكل مباشر مع ما تقدمه. وكل الارتباك في مجال العمل سيأخذك إلى أماكن جميلة، يا رجل. إنها هدية رائعة -كل ذلك هدية".

أضاف تي واي: "والفكرة الحقيقية التي يجب عليك تذكرها من هذا الوقت الذي نمضيه معًا هي أن الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء. والأرض الأكثر صعوبة هي ما يصنع أفضل المتزلجين. والظروف الأكثر إزعاجًا هي البوتقة التي تقدم أفضل القادة. هذا هو حقًا الجزء الأساسي من حديثنا، يا صديقي. لكن لأنه قد يكون مرعبًا أن نتجاوز المنحدرات التي اعتدنا على تزلجها، فنحن نتجنب بشكل عام الأمور المرعبة. وفي فعل ذلك نضيّع فرصة متألقة لكي نستصلح المزيد من إمكانياتنا المدفونة. إن مقاومة ما يجعلك تشعر بالانزعاج في العمل قد يبدو طريقة للبقاء آمنًا في هذه الأوقات الجامحة، لكن على المدى الطويل، إنها مناورة خطيرة جدًا في الواقع. إن ما جعلني متزلجًا متألقًا هو حبي الخالص لملاحقة المنحدرات الأكثر غدرًا والجليد الأكثر عمقًا. لقد تعلمت مبكرًا أن الطريقة الوحيدة التي سأصبح بارعًا بها في تزلج الأراضي الأقصى صعوبة هي أن أتزلج على الأراضي الصعبة للغاية بصورة منتظمة. تلك الإرادة لم تُظهر فقط العظمة بداخلي. لقد أعطتني أيضًا الخبرة التي احتجت إليها لكي أفوز في جميع بطولات العالم".

قاطعه تومي بغمزة: "وكل تلك السيدات الجميلات اللاتي جئن مع هذه البطولات. بليك، أنت قد لا تصدق بعض حكايات تي واي. هذا الرجل عاش أيام حياته بالفعل. لكن دعنا نترك هذا لوقت آخر".

اتفق تي واي: "في وقت آخر، فأنا لا أريد أن أحمل صديقي الصغير هنا فوق طاقته، توم. إن ما أحاول الوصول إليه، يا بليك -و أنا آسف إذا كنت أكرر ما قلته، لكن التدريب الجيد يتضمن تكرار قوانين النجاح- هو أن هذه الأوقات المضطربة في مجال الأعمال تحمل معها في الحقيقة فرصًا مذهلة لكل واحد منا لكي نصبح قادة استثنائيين. ولكي نبني أعمالًا أفضل. يقوم معظم الناس بالاختباء داخل قوقعتهم عندما تصبح الأمور أكثر تعقيدًا. إنهم ينسحبون إلى ملجأهم تحت الأرض. إنهم يدفعون بعيدًا كل شيء يشدهم قليلًا خارج منطقة الراحة الخاصة بهم. وللأسف، من خلال فعل ذلك، فإنهم يدفعون بعيدًا أيضًا فرصهم في النماء، والإتقان، والإنجاز الدائم. الشخص الشجاع لا يهرب. لا تنسَ ذلك أبدًا، يا صديقي. الشخص الشجاع يتغلب على مخاوفه قبل أن تتغلب مخاوفه عليه".

"الشخص الشجاع لا يهرب"، كررتها على أمل أن أتذكر هذه الجملة القيمة.

"أتذكر إحدى المرات عندما كنت أتزلج في نيوزلاندا في منطقة Remarkables. كان ذلك قبل أن أصبح محترفًا وأصبح قادرًا على إنجاز سباق كامل. قام مدير مدرسة التزلج، وهو متزلج عالمي يدعى مايكل، وأنا بالتسلق إلى قمة واحد من أعلى المرتفعات. على القمة، كان جزء مني ممتلئًا بالرهبة من الجمال الأخاذ الذي أحاط بنا. كنت أستطيع رؤية جبال الألب الجنوبية وبحيرات خلابة تؤدي إلى حافة الأفق. نيوزيلاندا جميلة جدًا. لكن كان جزء آخر مني مرعوبًا. مع ذلك كنت أعرف أن الانسحاب من على الجبل هو بمثابة الانسحاب من مستوى التميز التالي كمتزلج ودرجة مرتفعة من الثقة. لأنه، كما ذكرت، يا بليك، عندما تتجه لقيودك، سوف تتسع القيود. إذن خمن ماذا فعلت؟"

"لقد تغلبت على مخاوفك وتزلجت المنحدر"، أجبت، مرددًا بعض كلمات تي واي لكي أوضح له أنني أستمع بتركيز.

"نعم. لقد خفضت صوت الخوف بداخلي إلى الصفر، وتزلجت على ذلك المنحدر مثلما لم أتزلج على أي منحدر من قبل. لقد أعطيته كل ما أمتلك. لقد ملت إلى الجبل، ودفعت قدراتي نحو الحافة، ووصلت إلى أفضل ما لدي. ولأنني صعدت إلى التحدي الذي قدمته القمة، وصلت إلى قمة جديدة كليًا. لقد هزمت قمة إيفرست داخلية في ذلك الصباح، صديقي. لقد تغيرت مهارتي كمتزلج بطريقة هائلة. لقد حلق إيماني بذاتي. ومنزلة الاحترام الشخصي الذي كنت أمتلكه لنفسي كإنسان انطلقت بارتفاع السماء الزرقاء. جميعنا نمتلك قمم إيفرست تكمن عميقًا بداخل قلوبنا. أنت تحتاج لتكريس نفسك لكي تتسلقها كل يوم. تذكر، أنت لن تعرف أبدًا مدى الارتفاع الذي يمكنك تسلقه إذا لم تجرب. وأنت لا تعيش بحق إذا لم تدفع بالمجازفات وتتغلب على مخاوفك"، قال تي واي وهو يمشي بخطوات ثابتة في وسط المتجر الصغير.

"وهكذا القادة دون منصب يفهمون بعمق أن الظروف الصعبة تكشف الشخص. إنهم يفهمون تمامًا أن الظروف الصعبة، على الرغم من كونها مخيفة، تكون أيضًا مُنعشة. وهم يمتلكون فهمًا مكثفًا بأن الأوقات الصعبة هي الفرص الأفضل لإظهار القيادة. كلما كانت الظروف أكثر شدة، أصبحوا أكثر تشوقًا حول فرصة أن يروا معدنهم الحقيقي، وأيضًا أن يبلغوا أعظم ما فيهم. لذلك بدلًا من مقاومة الإزعاج،

فهم يركضون نحوه. ولأنهم يعملون ويعيشون بهذه الطريقة، فإن الأشياء التي كانت تملؤهم من قبل بالانزعاج تجعلهم في نهاية الأمر يشعرون بالارتياح. إنه أمر رائع، أليس كذلك؟ كلما أمضيت وقتًا أطول خارج منطقة راحتك، اتسعت أكثر. وهذا يعني أنه كلما تمددت، أصبحت الأشياء التي كانت تخيفك من قبل عادية"، أضاف تي واي.

قاطع تومي، "إنها فكرة عظيمة لك، يا بليك".

"من الأمور الأخرى التي تعلمتها من تزلج المنحدرات الصعبة أنها تسلّط ضوء كشاف على عيوبي. كما قلت منذ قليل، في الأمور السهلة، يمكن لأي شخص أن يبدو نجمًا متألقًا. لكن عندما تصل للمنحدرات الشديدة، يبدأ ضعفك في الظهور. المشكلات التي تتعلق بوقفتك أو توازنك أو حتى المسائل التي تتعلق بإمساك العمودين بشكل خاطئ تتكشف كلها لأنك تكون واقعًا تحت الضغط، وهكذا يخضع أسلوبك للاختبار. وهذه فرصة أخرى، لأنك ترى ما تحتاج لتحسينه إذا كنت تريد أن تصبح أفضل".

ساهمت: "والأمر مماثل في ظروف العمل المضطربة . تتضخم العيوب تحت الضغط، أليس صحيحًا؟"

"صحيح. على المستوى الشخصي، خلال الأوقات العصيبة، يمكنك أن تكتشف ضعفك وتصبح مدركًا لقيودك. وعلى مستوى المنظمات، خلال أوقات التغيير الحقيقي، يمكن للشركات أن تدرك ما يقيدها بحيث تتمكن من التمركز بسرعة لكي تصبح أكثر كفاءة، وفاعلية، وربحية. المؤسسات التجارية الذكية تفهم أن ظروف العمل الصعبة تقدم نصائح استشارية مجانية والتي ستجعلهم أكثر سرعة ونجاحًا".

"هذه طريقة رائعة للنظر إلى الأمر كله، يا تي واي. لذلك أنا أشعر بأنك تقترح بشكل أساسي أن أتعلم أن أصبح مرتاحًا مع الانزعاج؟ وأن أميل إلى جميع الفوضى الموجودة مقابل الانسحاب والتمسك بطريقة تفكيري وتصرفي القديمة، مثلما يتشبث المتزلج الخائف بالجبل".

"فقط إذا كنت تريد بجدية أن تنمو وتصبح أكثر فاعلية بشكل كبير؛ كقائد وكشخص. إن الأشياء التي تجعلك تشعر بالخوف هي نفسها المداخل إلى أفضل صور

القيادة بداخلك. إن واحدة من الممارسات اليومية للقادة المتميزين هي أنهم يفعلون شيئًا يمددهم ويجعلهم يواجهون قيودهم. انظر، لن يكون هناك أي نمو أو تقدم دون ذلك الشعور بالتوتر في تجويف معدتك والانزعاج في داخل جسدك. إن الغالبية في مجتمعنا يعلموننا منذ الصغر أن الشعور بالانزعاج أمر سيئ وخاطئ وهو إحساس يجب تجنبه مهما كلف الأمر. وهكذا نتنافس ونبقى صغارًا. نحن لا نغامر أبعد من الروتين والأنشطة المعتادة حيث نشعر بالأمان والألفة. لكن لأننا نتمسك بالملاذ الآمن للمعلوم، فإننا لا نختبر أي مغامرات. نحن نفشل في اكتساب أراضٍ جديدة. ونحن لا نصل أبدًا للقمة".

قلت بابتسامة، "وبالتالي لن نتزلج".

أكد تي واي، "نعم، يا صديقي. إن مقاومة الفرص التي يجلبها التغيير هي طريقة مأساوية للعيش. والطريقة الأكثر حزنًا للموت".

ظل تي واي صامتًا للحظة. ثم أضاف: "لقد توفي أبي هكذا، يا بليك. كان يعمل اثنتي عشرة ساعة في نفس المصنع طوال حياته. كل ليلة، لكي يبلد إحساسه بالألم العاطفي في حياة لا يعيشها كما ينبغي، تخلص من وجع قلبه بإلهاء نفسه. كنت أعرف أنه في جوهره شخص طيب. كان يتمنى حقًا الأفضل لنا. لكنه لم يستطع بذل أي مجهود إضافي. لم يستطع أبدًا أن يلقي نظرة خاطفة على القائد الذي كان من الممكن أن يصبح عليه. لذلك استمر في العمل والعيش بالطريقة نفسها تمامًا. دون الوصول. دون المجازفة. دون التوسع. لقد توفي وهو في الثانية والستين من العمر. بهدوء ودون أن يلاحظ أحد. لقد بدا الأمر وكأن حياته بالكامل لم تكن مهمة. وكأنه عاش دون سبب. كل هذا لأنه كان خائفًا جدًا من التغلب على مخاوفه والركض نحو ما كان يقاومه. كل هذا لأنه لم يجرؤ على مغادرة منطقة الراحة. كل هذا لأنه سمح لصوت الشك بأن ينال منه. لقد قالها الفيلسوف سينيكا بطريقة رائعة: 'ليس بسبب أن الأشياء صعبة أننا لا نجرؤ؛ ولكن لأننا لا نجرؤ تكون الأشياء صعبة'. أنا ما زلت أفكر في والدي كثيرًا. لا يمر يوم دون أن أتذكره. وأعد نفسي بأنني لن أسلك ذلك الطريق".

تحدثت بلطف: "أنا أشعر بالأسى لسماع ذلك عن والدك، يا تي واي".

"لا تتأسف يا صديقي. إن طفولتي القاسية تسببت في تقويتي. وأصبح مثال والدي قصة تحذيرية توضح لي ما لا يجب عليّ فعله والطريقة التي لا يجب أن أحيا بها. وهكذا كانت هدية أخرى. لقد علمتني الفرق بين التنفس والعيش بصدق. والضرورة المطلقة لاختيار النمو على الشعور بالقناعة؛ على الرغم من أن القناعة تبدو أفضل على المدى القصير. على أية حال، من فضلك تذكر فكرة أنه كلما أمضيت وقتًا أكثر في منطقة عدم الراحة، اتسعت منطقة راحتك. سوف يساعدك هذا كثيرًا في عملك في متجر الكتب. مهلًا، اشبك ذراعيك"، أمرني تي واي.

فعلت كما طُلب مني.

"ما شعورك، وأنت تشبك ذراعيك هكذا؟"

اعترفت له، "لا أعرف. إنه شعور عادي، على ما أظن. أنا دائمًا أشبك ذراعيّ بهذه الطريقة. أنا لست متأكدًا تمامًا ما الغرض من هذا التمرين".

"لا تقلق. سوف يصبح الأمر واضحًا خلال دقيقة. الآن اشبك ذراعيك بطريقة معاكسة للطريقة التي تشبكهما بها في العادة".

مناقضًا للعادة، أجبرت نفسي على أن أضع ذراعي الأيمن فوق الأيسر. أنا لم أشبك ذراعيّ هكذا مطلقًا في حياتي. لقد كان الأمر غريبًا.

ذكرت لتي واي، "هذا يبدو غريبًا".

كان تومي يشاهدني وهو يبدو عليه التسلية. كنت أستطيع رؤية أنه يستمتع بوقته.

قال تي واي: "يجب أن يكون غريبًا، يا بليك. عندما تجرب شيئًا جديدًا، سوف يبدو غريبًا. سيخبرك الرأي العام أن كون شيء ما يبدو غريبًا، بأنك ترتكب خطأ. إن عقلية الجماهير تقول إنه إذا كان هناك شيء يبعث شعورًا بعدم الراحة، فعد مجددًا للشيء الطبيعي. لكن كما كنت أشجعك على تذكره، في أي وقت تركض نحو النمو والتغيير، يرتبط به الشعور بالغرابة. إنها علامة جيدة. إنها تعني فقط أنك تغادر منطقة الأمان الخاصة بك، وأن طرقًا جديدة للتفكير والتصرف تتم إضافتها، ويتم وضع أشكال جديدة من المعرفة، وتوسيع حدودك الشخصية. يا له من شيء مثالي - على الرغم من أنه يبدو غريبًا".

سألته ضاحكًا، "إذن الشيء الغريب جيد؟"

"إنه كذلك بالطبع! إذا لم تشعر بعدم الراحة التي تحدثنا عنها، فأنت لا تتغير. أنت لا تنمو. وأنت تهدر وقتك بشكل كبير".

أبقيت ذراعيّ مشبوكين بالطريقة الجديدة التي وضعتهما بها على صدري. كان الأمر يزداد إثارة.

"هل تعلم أن كل شيء في ماضيك، بما فيه كل الفوضى، كان تحضيرًا لازمًا لجلبك إلى الحافة حيث تكون مستعدًا أخيرًا لكي تقوم بالقفزة إلى القائد الذي أنت عليه في الحقيقة؟ إن كل ما حدث لك كان رائعًا، يا رجل"، قال تي واي بثقة.

اعترفت له، "أنا أتفهم ذلك، يا تي واي".

لقد فكرت أكثر في الوقت الذي أمضيته في الحرب. ففي الحرب، لا يتم تحقيق أي شيء ذي قيمة من خلال الهرب إلى ملجأ تحت الأرض. والهروب من السيناريو الصعب لم يجعل أي شخص بطلًا على الإطلاق. كوحدة، تحدث المكاسب في النهاية عندما، في حدة المعركة، نقوم بتنفيذ خطتنا الاستراتيجية على نحو كامل ثم ننقض على النصر غافلين عن تهديد الخطر. وكلما كانت المخاطر الموجودة أكبر، كانت المكافآت المتاحة أعظم. هذا هو بالضبط ما كان يذكرني به تي واي. قد تجعلك الأوقات الصعبة تشعر بإحساس سيئ، ولكنها في الحقيقة تخدمنا بصورة ممتازة. إنها تجعلنا أكثر صلابة. إنها توّصلنا بإمكانياتنا الساكنة. نعم، إنها تجعلنا نشعر بالانزعاج. نعم، إنها تخلق التشوش داخل عقولنا وتثير الخوف داخل قلوبنا. لكن حقيقة الأمر هي أن الظروف التي تتحدانا بشدة هي نفسها الظروف التي تؤدي إلى نمائنا الأعظم. وإلى إنجازاتنا المرضية.

قال تي واي، وكأنه كان يقرأ أفكاري: "القادة العظماء يتمتعون بفهم عميق بأن أي شيء يساعدك على أن تتوسع وتنمو كشخص هو شيء جيد جدًا بالفعل. وفي هذه الأوقات المتقلبة، فإن تنمية نفسك وأفضل ما في قيادتك هو أفضل أسلوب للنجاة. يجب أيضًا أن أقول إنه في كثير من الأحيان يجب على الأشياء أن تتفكك قبل أن يُمكن إعادة بنائها بطريقة أفضل. أنت لا تستطيع أن تصل إلى مكان لتحقيق التقدم دون أن تمر بفترة من الانهيار. إنه أمر مرعب لأنك، بينما تتحول من كل ما كنت

عليه إلى كل ما يمكنك أن تصبح عليه ومن طريقة عملك السابقة إلى طريقة أداء أفضل، تكون في الخارج وسط الجليد اللزج للمجهول لفترة. وكونك في الخارج وسط قفر المجهول يُظهر معتقداتنا المقيدة وأعظم مخاوفنا. أنت ترتقي في وجه إحساسك بعدم الأمان. وتتقابل وجهًا لوجه مع عدم الثقة في النفس. الشيء الأساسي الذي يجب عليك فهمه خلال هذه الفترة هو أنه في أي وقت تتحرك أقرب في اتجاه النمو وتحتضن التغيير العميق، سوف تظهر مخاوفك على السطح. هذا مجرد جزء من عملية تنمية مهارات جديدة والنهوض بمزيد من إمكانيات القيادة الفطرية بداخلك. أنت تتخلى عن أسلوبك القديم للعيش وتميل إلى أسلوب جديد. إن الأساسات التي كنت معتادًا أن تقف عليها تتداعى، وهذا يبعث شعورًا بالانزعاج الشديد. لكن مرة أخرى، إنه مجرد شعور بالانزعاج. لا يوجد عيب في هذا. إن أساساتك القديمة وأنظمتك التقليدية تحتاج للتفكك لكي يتم تشييد أخرى أفضل منها. هكذا يعمل التغيير. لكن من الارتباك يأتي دائمًا الوضوح. من الفوضى يتدفق دائمًا النظام. وإذا بقيت دون خوف مع عملية التغيير، سوف تصل في الحقيقة إلى نظام جديد أفضل بشكل ملحوظ من ذلك الذي كان موجودًا قبل أن تبدأ عملية التحوّل".

أكدت عليه، "إذن الانهيار يؤدي إلى التقدم".

"نعم. لا تستسلم. فقط استمر في التحرك أقرب في اتجاه ما يزعجك وقم بمجازفات أكثر ذكاءً. سوف تبدأ كل مخاوفك في التلاشي بانتظام. قم بعمل ما تخشاه يوميًا، وسوف تحوّل الخوف إلى قوة بأناقة كل يوم. هكذا تبني الثقة بالنفس وتصبح لا تُقهر. ادفع المخاطر. احتضن التغيير. اختر فرصك الأكبر. وفي كل مرة تفعل ذلك، يتغذى القائد بداخلك بالمزيد من الوقود. وستصل سريعًا إلى مكان حيث يكون أي شيء ممكنًا. وبالعودة إلى تشبيه التزلج الذي استخدمته سابقًا أقول، على الرغم من أن وجودك على حافة قمة ذلك الجبل يخيفك، فإنه في الواقع أكثر الأماكن أمنًا التي يستطيع أي شخص في مجال الأعمال أن يتواجد بها اليوم. عندما تكون في الخارج عند تلك الحافة، وتحتضن التغيير كله، وتشعر بعدم التوازن، وتتخلى عن الطريقة التي كنت معتادًا أن تنجز بها الأمور، كل ذلك ليس سهلًا. لكنه المكان الوحيد الذي يمضي فيه القادة الكثير من الوقت. إنه أيضًا مكان للحرية الشديدة، يا رجل. آه،

وبالمناسبة، جميع المخاوف التي تسلسل تقدمك كقائد وكشخص لا تتعدى كونها الأكاذيب التي روّجتها لنفسك. توقف عن الإيمان بها! لأن الحياة كبيرة جدًا على أن نرضى أن تكون أحلامنا صغيرة فيها".

"لقد أحببت ما قلته للتو، يا تي واي. أشعر بالإلهام الشديد لسماعك اليوم هنا في متجرك".

أضاف تومي بحماس: "وأنا، أيضًا، أنت بلا شك تتحسن مع تقدمك في العمر".

ضحك تي واي، ثم عاد لكلامه عن كيف أن الأوقات المضطربة تبني قادة أفضل.

"انظر، يا بليك. إن جزءًا أساسيًا من طريقة القيادة بدون منصب هو أن تبدأ في فعل المزيد مما تعرف أنه يجب عليك فعله كل يوم في عملك لكنك كنت أجبن من أن تقوم به في الماضي. إن الرعب لا يوصلك لأي مكان. فالأشخاص المحظوظون لا يحصلون على الحظ. الأشخاص المحظوظون يصنعون الحظ. وهم يفعلون ذلك من خلال القيام بمجازفات جريئة وانتهاز الفرص المتميزة. إن البقاء على منحدرات المبتدئين هو أمر يتسم بالحماقة إذا كنت تريد أن تصبح متزلجًا محترفًا. أنت تحتاج للانتقال إلى المنحدرات الأكثر صعوبة. ونعم، سوف تتسبب في امتلائك بقدر هائل من الانزعاج".

"لكن هذا جزء من عملية النمو، أليس صحيحًا؟"

"بالضبط. إن عدم وجود انزعاج يعني عدم النمو. لهذا السبب أقول إن الوجود على المنحدرات الأكثر انحدارًا هو في الحقيقة أكثر أمنًا".

سألته بصدق، "هل هذا حقيقي فعلًا؟"

"بالتأكيد، لأن التمسك بالأرض السهلة طريقة مؤكدة للانتهاء كمتزلج فاشل. فلن تتحسن أبدًا. ستحاول أن تصبح آمنًا ومطمئنًا على منحدرات المبتدئين، لكن سينتهي بك الحال وأنت غارق في الأداء العادي. إذن هذه المنحدرات السهلة هي في الواقع أماكن غير آمنة - إذا كان الوصول لأقصى إمكانياتك هو هدفك".

"ونفس التشبيه ينطبق عندما يتعلق الأمر بالقيادة في العمل، هل هذا صحيح، يا تي واي؟ إن رفض احتضان التغيير وانتهاز الفرص للأداء بصورة أفضل بسبب أنني أحاول أن أبقى آمنًا داخل منطقة الراحة يضعني في الحقيقة في مكان غير آمن بالمرة

وخطير. لأنه سيؤدي بي إلى الفشل في مهنتي".

"في الحقيقة، إن التصرف بهذه الطريقة في تلك الفترة من الاختلال في العمل سوف يتسبب في طردك على الأرجح. لذلك أنت محق: إن رفض التغيير والنمو هو أكثر الأماكن غير الآمنة التي يمكنك أن تتواجد بها"، ذكر تي واي بصورة داعمة.

قلت بصراحة، وأنا أقضم المزيد من ساندويتش السجق: "إنه أمر مؤثر بقوة أن أسمع أن احتضان التغيير عند الحافة، تحت أكثر الظروف صعوبة، هو في الواقع أكثر الأماكن الآمنة التي يمكن التواجد بها. يا لها من مفارقة".

"يا صديقي، إنها مفارقة التغيير. معظم الموظفين وأصحاب الأعمال يتجنبون التعامل مع التغيير. إنهم يغرزون رأسهم في الجليد ويأملون أن المشاكل ستنحل من تلقاء نفسها. إنهم يتظاهرون بأن كل شيء سيصبح على ما يرام إذا تمسكوا بالأعمال بالشكل المعتاد. لكن هذا لن يحدث. لقد ذهب الأسلوب العادي. إن الطريقة غير المعتادة للعمل أصبحت هي الشكل المعتاد الجديد. وأصبحت القناعة الآن العدو الأول للنصر. إن المكان الأكثر أمنًا وذكاءً لتتواجد فيه هو عند حافة الجرف. وأن تحب جميع التغييرات. وتستخدمها لصالحك لكي تنمو كقائد. أنا أحب المنحدرات المرعبة، يا رجل. مثلما أقول، إنها تجعلني أشعر بأنني على قيد الحياة. وتذكرني بما قاله كارل واليندا الذي كان يسير على الحبال ببراعة: 'الحياة تُحيا هناك على الحبل. أما البقية فمجرد انتظار'. ماذا لو كنت تعيش بأقصى صورة عندما تكون على حافة النمو؟ لماذا قد تتجنبها؟"

"هذا منطقي"، أجبته، وأنا أتناول قضمة أخرى من الساندويتش.

"لقد قال ماريو أندريتي، قائد سيارات السباق، ذات مرة، 'إذا كان كل شيء تحت السيطرة، فأنت تسير ببطء شديد'. وأنا في حاجة لأن أكرر شيئًا مرة أخرى لأنه في غاية الأهمية: تحتاج الأشياء فعلًا لأن تتفكك قبل أن يتم إعادة بنائها. إن التغيير العميق هو مُطهر من نوع ما. نعم، بإمكانه أن يحطم الأساسات التي قد بُني عليها تفكيرك وطريقة عملك. لكن ربما أن هذه الأساسات القديمة تحتاج لأن تنهار لكي تسمح بمساحة لتركيب أساسات أفضل منها. وأثناء عملية التحوّل التي تقع بين البنية القديمة التي تنهار والجديدة التي توضع مكانها، يكون الوقت مليئًا بالتوتر

ومتقلبًا فعلًا. لكن ربما أن الأمر يشبه اليرقة التي تتحول إلى فراشة. يبدو الأمر فوضويًا، لكن من هذه الفوضى يظهر شيء أكثر جمالًا. قال الروائي ريتشارد باخ، 'إن ما تسميه اليرقة نهاية العالم يراه الناس فراشة جميلة'. إن الاختلال هو في العادة بداية التحسينات الحقيقية التي تظهر. يجب إزالة القديم قبل أن يصل الجديد والأفضل".

فكرت في جدي. عندما كنت طفلًا، أخبرني ذات مرة أنه عندما كان صغيرًا، كان يحب أن يلعب مع الفراشات. في أحد الأيام شاهد يرقة تحاول الخروج من شرنقتها. لكن بدا أنها كانت تواجه متاعب ولم تحقق أي تقدم. لذلك، في محاولة لكي يقدم المساعدة، أخرج مطواة الجيب الخاصة به وقام بتمزيق الأجزاء المتبقية من الشرنقة. لكن بدلًا من الخروج كفراشة نفيسة، ماتت اليرقة بسرعة. قال جدي إنه تعلم لاحقًا أنها كانت تحتاج لاختبار معاناة التحرك عبر الشرنقة لكي تنمو إلى فراشة. ومن خلال منع حدوث هذا، فإنه قد حرم اليرقة من فرصة الطيران. لقد بدا من خلال ما كان تي واي يخبرني به، أن الأوقات المضطربة وفترات المعاناة في العمل هي، في الحقيقة، فرص مشابهة لتنمية أجنحة. والتعبير عن أفضل ما لدينا.

واصل تي واي حديثه: "أتذكر عندما كنت أعمل معلمًا للتزلج وكنت أعلّم شخصًا درسًا ما على الجبل. دعنا نقل إنه كان متزلجًا جيدًا عندما جاءني لأول مرة. كنت آخذه عبر بعض التمرينات لكي أعلمه أن يتزلج بشكل أفضل. وكنت أقوم بمشاركة بعض المفاهيم الجديدة وأقدم له حزمة من الأساليب المتقدمة. حسنًا، خمن ماذا كان يحدث لتزلجه بعد تلقي الدرس؟"

أجبته، "بشكل واضح، سيتحسن".

"لا. إنه في الحقيقة يتزلج بصورة أسوأ".

"مستحيل؟ هل أنت جاد؟"

"نعم. لكن لفترة قصيرة فقط - إلى أن يتم دمج التعلم الجديد. انظر، يا بليك، إن جزءًا من عملية التغيير والنمو هو الانطلاق من حيث أنت موجود الآن إلى تحطيم كل ما عرفته بحيث تتمكن من إعادة البناء بطريقة أفضل. مرة أخرى، التزلج تشبيه رائع على ذلك. سوف يتعلم عميلي جميع هذه المهارات المذهلة الجديدة، لكنه

عطل الطريقة التي كان يتزلج بها قبل أن يتلقى الدرس معي. إنه كان بحاجة إلى التفكير بطريقة مختلفة والتصرف بشكل مختلف لكي يصل إلى المستوى التالي من التميز كمتزلج. وهكذا فإنه حتمًا مر بفترة من التحوّل مليئة بالارتباك".

كررت، "الانهيار".

"بالضبط. لقد انهار أسلوبه وتفكك. لقد بدا الأمر مروعًا، وبعض الطلاب شعروا بالإحباط. لكنهم كانوا بحاجة لأن يصبروا في عملية التغيير. وأن يلتزموا بها، حتى لو شعروا برغبة في الاستسلام والعودة للطريقة القديمة التي كانوا يفكرون بها والطريقة القديمة التي كانوا يتزلجون بها. لم يكن هناك شيء خاطئ. كان كل شيء على ما يرام. وعندما ثابروا، كان من المذهل أن ترى كيف أصبح تزلجهم رائعًا".

"هكذا عملية التغيير نفسها عملية فوضوية. لكن إذا كنا مثابرين وصبورين، فسوف نحصل على التقدم الذي نريده جميعًا؟"

"نعم. التغيير يكون فوضويًا دائمًا في المنتصف. وقد يبدو الأمر وكأن لا شيء ينجح ولا شيء يحدث. لكن إذا كنت تبذل أفضل ما في وسعك لكي تتعلم وتجعل الأمور أفضل، فأنت في الحقيقة تتحرك أقرب في اتجاه التقدم الذي نريده جميعنا. لكي تتقن التغيير، يجب بالتأكيد أن تكون مثابرًا وأن تتحلى بالصبر. بما أن عملائي كانوا يمارسون ما أعلمهم إياه ويمنحون أنفسهم بعض الوقت ليدمجوا التوجيهات، فإنهم لم يفشلوا أبدًا في الوصول لمكان حيث رأوا تحسينات مدهشة في أسلوبهم. إنهم دائمًا ينتهون أفضل مما بدءوا بكثير".

ذكرت: "أنا لم أدرك من قبل مدى عظمة التغيير لنا كأشخاص وللمنظمات بشكل عام، سواء كنا نتحدث عن الأعمال أو المدارس أو المجتمعات أو حتى الدول".

قال تي واي: "إذا اخترت أن تسمح له بأن يكون جيدًا. الأمر يدور دائمًا حول الاختيار. قد تصبح ضحية للأمر برمته وتشعر بأن التغيير شيء يُفعل بك - أي أنه قوة خارجية لا تملك أي سيطرة عليها".

قاطعته: "أو يمكنني أن أستخدم قوتي الفطرية وأتقدم لأصبح قائدًا دون منصب".

"لقد فهمت الأمر يا صديقي. وتتحرك من الضحية إلى القيادة: ممارسًا الاختيار الذي سيُحدث كل الفرق. ثم تصل حينها إلى العقلية حيث تحتضن جميع التغيير

والاختلال وتستخدمه لصالحك. أنت تستغل هذا لكي تعزز قدرات القيادة لديك. وتسخّره لكي تقوم بدورك في بناء عمل أفضل، بغض النظر عما إذا كنت تمتلك السلطة الرسمية التي يجلبها المنصب الرفيع لفعل ذلك أم لا. وأنت تستفيد من كل التغيير لكي يساعدك على التقدم إلى التعبير الكامل عن الذات، وهكذا تنمو إلى إنسان أعظم - وأكثر سعادة".

"إنها طريقة رائعة لرؤية الأمر، يا تي واي".

"المشكلات تصبح مشكلات فقط عندما نجعلها نحن مشكلات. يصرخ الضحايا، 'لماذا أنا؟' والقادة، على الجانب الآخر يصيحون، 'الأمر عائد لي!'" اقترح تي واي بابتسامة سريعة. "ثم يلاحقون فرصًا رائعة لتكريس أنفسهم إلى إدراك نتائج استثنائية. يقول رالف والدو إيمرسون، 'هذا الوقت، مثل كل الأوقات، هو وقت جيد، إذا عرفنا ماذا نفعل به'".

ثم صرخ قائلًا: "مهلًا! لقد كدت أنسى. أنا أحتاج لمشاركة قواعدي الخمسة معك. إنها الأشياء الخمسة التي عليك فعلها -بدءًا من الآن- لكي تطبق فعلًا درس الأوقات المضطربة تصنع قادة عظماء. كما تعلم، يا بليك، إنه المبدأ الثاني من المبادئ الأربعة التي تكوّن فلسفة القيادة بدون منصب. أنا لدي اختصار من أجلك".

قلت بدفء: "أنتم يا رفاق واختصاراتكم".

"نعم، نحن نحب الاختصارات، يا صديقي. لكن هناك سبب وراء ذلك: الاختصارات تنفذ إلى عقلك مثل أغنية سهلة الحفظ. اختصاراتنا ستجعل القواعد الخمسة العملية التي يدرسك إياها كل واحد منا تعلق في ذهنك. وهكذا لن تنساها أبدًا".

"ممتاز، تي واي. إذن ما الاختصار الخاص بك؟"

جاءت إجابته المقتضبة، "SPARK (ومضة) إن القيادة بدون منصب تتعلق كثيرًا بكونك ضوءًا في عالم مظلم ومضطرب. تكون جميع الأمور في غاية السلبية خلال هذه الأوقات الخاصة بالتحوّل السريع. يكون الجميع قلقين. يتمشى الجميع في حالة من الخوف الحقيقي دون وجود أدنى فكرة عما سيجلبه المستقبل. إن ما نحتاجه في الأعمال الآن هو المزيد من الأشخاص الذين يكونون بمثابة ضوء لامع بصدق. الذين

يوضحون للآخرين طريقًا واضحًا ومليئًا بالأمل. الذين يكونون ومضات حقيقية في جميع ما يفعلون".

ذكرت بصدق، "لقد أحببت الاختصار".

"يا صديقي، أنا سعيد لأنك سعيد. إذن دعني أدخل مباشرة في الموضوع. أول حرف في اختصار SPARK هو S وهو يرمز إلى Speak with Candor أي 'تحدث بصراحة'. إن القيادة بدون منصب تتعلق كثيرًا بكونك متواصلًا أصيلًا، وصادقًا، ومُلهمًا. في الأوقات شديدة التقلب، هناك نزعة فطرية للامتناع عن الصراحة، والتحدث بتعميمات مبهمة والتي لا تعني شيئًا باستثناء الحفاظ على الوضع الراهن، والتحدث بشكل أساسي بطريقة مصممة لحماية مكانتك. لكن المشكلة مع التواصل من هذا النوع هي أنه يسبب عدم الثقة. الأشخاص من حولك سيفضلون سماع الحقيقة التي تسير بها الأمور بدلًا من رفع بعض الشعارات المصطنعة لكي تتجنب مواجهة الواقع. واسمح لي أيضًا أن أسألك، كيف يمكنك أن تستغل الفرص التي يقدمها التغيير الهائل دون التحدث بوضوح عما لم يعد يعمل، وأين تحتاجون للذهاب كفريق، والاتجاه الذي تحتاجون للتحرك فيه بشكل عام كمنظمة؟"

أجبت بسهولة، "لا يمكنك".

"هذا صحيح. وهكذا فإن التواصل بهذه الطريقة لا يُظهر أي نوع من القيادة على الإطلاق. مثلما أقول، الأشخاص الموجودون في مجال الأعمال الآن يريدون أن يحيطوا أنفسهم بأشخاص ينقلون الأمر كما هو. أشخاص صرحاء. أشخاص مباشرين. أشخاص صادقين بصورة مذهلة. إن قول الحقيقة المجردة، ولا شيء غير الحقيقة المجردة، يجلب لك الثقة والاحترام. سيعرف عملاؤك أنك ستقول لهم الصراحة. ويعرف زملاؤك أنك لن تمارس الألاعيب. وأنت ستعرف أنك تتصرف بنزاهة وشجاعة. نعم، هذا النوع من التواصل الجريء نادر في هذه الأيام، لكن وسط ما يحيط بنا من ارتياب، يريد الناس أن يعرفوا أين يقفون. وهم فعلًا يقدّرون الأشخاص المستعدين للتمتع بشجاعة كافية لكي يقولوا الحقيقة، حتى عندما يكون ذلك صعبًا. القائد دون منصب دائمًا ما يخوض الأحاديث الصعبة التي يتجنبها الأشخاص الأضعف والأقل تميزًا. إنهم دائمًا يتواصلون بطريقة مباشرة بشكل مذهل وحقيقية بصورة

مثيرة. إنهم دائمًا ما يكونون أول من يقول الحقيقة، حتى عندما ترتعش أصواتهم وتتعرق أيديهم".

"إنهم يميلون إلى الظروف الصعبة مثل المتزلج على قمة الجبل"، قلتها بعد التفكير في تشبيه تي واي الرئيسي.

قال تي واي: "أنا أحب هذا الشخص، يا تومي. وبالمناسبة، إن كون الشخص الذي تحتاج للتحدث إليه بوضوح لا يعجبه ما ستقوله -أو حتى لا يفهم في الواقع ما تقوله- فإن هذا ليس عذرًا لعدم التعبير عن نفسك بصدق. إن جزءًا مهمًا من إظهار القيادة هو أن تكون أكثر التزامًا بالتحدث بصدق بدلًا من أن تسعى لاستحسان الآخرين"، ثم نظر بعدها إلى صديقه.

كان تومي يبدو شاحبًا مرة أخرى. لقد بدأ في مواجهة متاعب في استنشاق الهواء. ثم بدأ في السعال. شعرت بالقلق عليه. كانت هذه هي المرة الثانية في خلال ساعات التي يبدو فيها معلمي متوعكًا. عند لقائنا الأول، في متجر الكتب، كان تومي يشع حيوية رغم سنه المتقدمة. في المقابر، باكرًا في هذا الصباح، كان يتمتع بروح معنوية عظيمة وبدا متألقًا بالصحة الجيدة. لكن في هذه اللحظة، في متجر تي واي بويد للتزلج، بدا تومي خائر القوى. ومريضًا.

سألته بسرعة وباهتمام، "هل كل شيء على ما يرام، يا تومي؟"

اعترف بتردد، "لست متأكدًا بالفعل مما يحدث، يا بليك".

بدا تي واي مهتمًا. "يمكننا أن نتوقف إذا أردت ذلك، تومي".

"لا. شكرًا، يا رجال. أنا ممتن لاهتمامكم، لكنني سأكون بخير. أنا أريد أن يتعلم بليك كل ما يحتاج لتعلمه اليوم، يا تي واي. أنا بالفعل أعتقد أنه الشخص الذي سيصنع أشياء مذهلة مع فلسفة القيادة بدون منصب وسيقوم بتوصيل طريقتنا إلى جميع الأشخاص في مجال الأعمال وفي المجتمع الذين يجب عليهم أن يسمعوها. لقد وعدني أنه سيفعل. ولذلك من المهم جدًا أن نكمل".

أكدت، "أنا ملتزم بكلمتي، يا تومي. لقد تعلمت أهمية الالتزام عندما انضممت إلى القوات المسلحة. وسأحترم اتفاقيتنا".

"أعرف أنك ستفعل ذلك، يا صديقي. من فضلك احرص على أن تخبر أكبر عدد

ممكن من الأشخاص عن فلسفة القيادة بدون منصب. بهذه الطريقة، فإنهم لن يوقظوا فقط القائد بداخلهم لكنهم أيضًا، بدورهم، سيلهمون الآخرين لفعل الشيء نفسه. لذلك دعنا نكمل. سأكون بخير".

أومأ تي واي برأسه. "حسنًا، إن المنظمة التي تتمتع بثقافة يخشى فيها الجميع أن يتحدثوا بصراحة هي مكان يعيش فيه الناس وسط التضليل والوهم. كما ذكرت، كيف يمكنك أن تبني شركة كبيرة إذا لم يكن هناك أحد يتحدث بصدق عما يحتاج للتحسين؟ وبصورة خاصة في الأوقات العصيبة، ليس من الضروري فقط أن تتواصل على نحو مثالي، لكن أيضًا أن تتواصل بكثافة مع كل واحد من المساهمين. تواصل بكثافة مع زملائك. تواصل بكثافة مع مموليك. تواصل بكثافة مع عملائك. استمع بشدة لما يشعر به كل واحد من هؤلاء الجماهير. هذا يمنع انطلاق الشائعات وانتشار النميمة. إنه يحافظ على علاقاتك سوية. لن تتكون مشكلات. ولن تحدث حالات من سوء الفهم. ويشعر الناس أنك تهتم حقًا بهم وبما يشغلهم. بالمناسبة، يرتبط بكل هذا أهمية 'وقت المواجهة'".

سألته: "وقت المواجهة؟"

"نعم. لا ترسل بريدًا إلكترونيًا أبدًا عندما يمكنك مقابلة الشخص نفسه. اترك مكان عملك واذهب لزميلك عندما تحتاج لمناقشة شيء ما أو حتى لكي تعيد التواصل. تقاسم الخبز أو على الأقل امضِ بعض الوقت المميز مع عملائك بقدر الإمكان. لا تختبئ وراء التكنولوجيا عندما تكون هناك حاجة للمسة الشخصية. وآخر شيء سأقوله عن التواصل والتحدث بصراحة هو أنه إذا كان هناك شيء مهم بالنسبة لشخص يهمك، يجب أن يصبح مهمًا بالنسبة لك أنت أيضًا".

"تعجبني هذه الفكرة، يا تي واي. 'إذا كان هناك شيء مهم بالنسبة لشخص يهمني، يجب أن يصبح ذلك الشيء مهمًا بالنسبة لي أنا أيضًا'".

"إنها ممارسة عظيمة لكي تتبعها، يا صديقي. لقد ساعدتني كثيرًا في إدارة هذا المحل. بعض عملائي يأتون إلى هنا منذ أكثر من عشرين عامًا. إنهم سيقودون سيارتهم لمدة ساعة فقط لكي يقدموا لي أعمالهم. الإخلاص يكون هكذا. على أية حال، أظن أن كل ما أقترحه حقًا عليك هو أنه في أوقات مثل هذه، عليك أن تسعى

لأكبر قدر ممكن من التواصل. وأن واحدة من أهم مهام القائد دون منصب هي أن يشارك معلومات دقيقة، مقدارًا وافرًا من الأمل، ورؤية ملهمة من أجل أيام أفضل لمنظمة خائفة. كن متواصلًا محترفًا. فهذا جزء مما تقبض راتبك للقيام به".

قلت وأنا أفكر في تعاليم تي واي بصوت مرتفع: "في بعض الأحيان أتساءل أنه إذا كنت صادقًا جدًا في تواصلي مع الناس الذين أعمل معهم في متجر الكتب، فسوف أسيء إليهم".

"هناك فرق بين كونك صريحًا وكونك وقحًا، يا بليك. استخدم حسن التقدير. وتذكر ببساطة: يمكنك أن تقول كل ما تريد قوله طالما تقوله باحترام".

اعترفت بشكل إيجابي، "هذه جملة أخرى جيدة".

"وهي تترجم إلى نتائج ممتازة داخل مكان العمل"، قاطع تومي بينما كان يتصفح مجلة عن التزلج، وكان يبدو أنه تحسن قليلًا.

واصل تي واي: "هذا صحيح. يمكنك أن تتحدث بصراحة وتعبر عن كل ما تحتاج لأن تقوله لأي شخص طالما كان حديثك بلغة تُظهر الاحترام وتسمح للمستمع بأن يحافظ على قيمته الذاتية. وهذا في غاية الأهمية. الكلمات قد تلدغ، يا رجل. سوف يتذكر الناس الكلمات الجارحة التي قيلت لهم بعد عشرين عامًا من الحدث. الكلمات تتمتع بكل هذه القوة. ومع ذلك ينسى معظمنا ذلك. نحن نتحدث بقسوة ونجرح كل من حولنا من خلال الاستخدام غير المنظم لشفاهنا. نحن نكتب أمورًا قد تكون قاسية ونستخدم كلمات قد تسبب الإهانة. لكن أفضل القادة يعملون بطريقة مختلفة تمامًا عن ذلك. في كل تفاعل يذكرون الناس بأفضل ما فيهم. ويلهمون الناس لكي يصبحوا أفضل. القادة المتميزون أيضًا يوظفون الكلمات المُشجعة، والداعمة، والإيجابية التي تحث الآخرين على التصرف المُبهر. فقط انظر لما استطاع أن يفعله قادة مثل جون كيندي، وغاندي، ومانديلا، ومارتن لوثر كنج من خلال القوة المجرّدة لكلماتهم".

"أنا لم أفكر أبدًا في أن الكلمات تمتلك قوة".

"إنها تمتلك القوة بالفعل. يمكن لكلماتك أن تبين للناس إمكانيات لم يكونوا يعرفون أنها موجودة من قبل. ويمكن لكلماتك أن تجعل الناس يشعرون بمزيد من

الرضا عن أنفسهم. ويمكن لكلماتك أن تنشط الناس لكي يتحرروا من سلوكياتهم المقيدة - ويعملوا بتألق خلال أكثر الأيام المليئة بالتوتر. انظر، يا بليك، إذا كان هناك شخص يرتكب الكثير من الأخطاء، فإن الطريقة الشائعة للتعامل معه هي أن تقول، 'أنت لا تؤدي وظيفتك بشكل جيد، ومن الأفضل أن تتحسن الأمور'. لكن هذا النوع من التواصل يثبط الناس. نعم، كن صريحًا وواضحًا. وبالطبع، كن قائدًا قويًا. لكن لماذا لا تقول: 'أنا أقدّر أنك تبذل الكثير من المجهود وأنا أود أن أشارك معك بعض الفرص التي أرى أنها سترفع أداءك إلى المستوى التالي'؟ يتحدث معظم رجال الأعمال بطريقة سلبية جدًا. إنهم يقعون في فخ التفكير بأنهم يحتاجون لاستخدام الكلام القاسي حتى يحصلوا على نتائج كبيرة. لكنك ستحصل على أكثر بكثير من خلال التحدث بطريقة مُشجعة. يمكنك أن تقول بالضبط ما تحتاج لقوله لكن باستخدام كلمات مثيرة للهمم. الأمر كله يتعلق بأسلوب الكلام. والمتواصلون المحترفون يفهمون ذلك. وبالمناسبة، يجب أن أذكر أيضًا أن كلماتك يمكنها أن تؤثر في كيانك أنت أيضًا".

"حقًا؟"

"دون أدنى شك. فالكلمات التي تخرج من فمك تحدد بماذا تشعر. إن تسمية سيناريو صعب بـ'كارثة' يولّد استجابة عاطفية معينة بداخلك، استجابة مختلفة كليًا عن وصفها بـ'مثيرة للاهتمام' أو 'منبر للتحسين'. اللغة التي نستخدمها لها تأثير على استجابتنا لبعض الإخفاقات بتفاؤل أو ببرود. ويجب عليك أن تعرف أن كلماتك في الحقيقة لا تتعدى كونها أفكارك تُقدم بشكل شفهي. إن لغتك تنشر معتقداتك".

قلت: "ومعتقداتنا تقود تصرفاتنا، والتي بدورها، تصنع جميع نتائجنا".

"نعم. إن القادة دون منصب يهتمون بشكل كبير بالكلمات التي يستخدمونها. إنهم لا ينشرون الشائعات. ولا يتذمرون. ولا يشجبون. ولا يوجهون السباب أبدًا. الكلمات الوحيدة التي يبذلون أقصى جهدهم لكي يستخدموها كل يوم هي تلك الكلمات التي تلهم، وتحمّس، وترقّي".

"ليس فقط مع الذين من حولهم لكن مع أنفسهم أيضًا".

أكد تي واي: "هذا صحيح. لذلك انتبه لكل كلمة تستخدمها. سوف تندهش لكيف

أن الارتقاء بـ'مفردات القيادة' الخاصة بك يحسن مستويات الطاقة لديك، وشغفك للتميز، ووتيرة الابتكار، والطريقة التي تعمل بها. إن الكلمات التي تخرج من فمك أيضًا تشكل الكلمات التي تخرج من أفواه الآخرين من حولك لأنك تؤثر في الآخرين بالنموذج الذي تقدمه. إن الكلمات تشبه الفيروس. وهكذا من خلال استخدام لغة القيادة، تتحسن ثقافة منظمتك بالكامل. يجب أن أذكر أيضًا أنك ستقوّي ما تتحدث عنه. لذلك إذا قضيت الكثير من الوقت في الشكوى والتذمر من التوتر والتغيير الذي تواجهه في عملك، فإنك في الحقيقة تضاعف من التوتر والتغيير في إدراكك. إن ما تركز عليه ينمو. وإلى حيث تتجه كلماتك، تتدفق طاقتك. إذن التحدث عن شيء ما يضاعفه في إدراكك لأنك توليه انتباهك وطاقتك. وكما قال الأب الروحي لعلم النفس الحديث، ويليام جيمس: 'إن خبرتنا هي ما نهتم به'. تعمق بصدق في هذه الجملة، يا صديقي. إنها قيّمة بشكل لا يُصدق. إذا تلفظت بسباب إلى زميل لك، فأنت في الواقع تضاعف من تلك النقاط السلبية في تفكيرك. إذا كنت تشتكي باستمرار من الأمور المعطلة في مهنتك أو في حياتك الشخصية، فسوف تشهد في الحقيقة المزيد من نفس تلك الأمور التي تتمنى أن تتجنبها. الكلمات تمتلك القوة".

كررت كلامه لكي أستوعب ما أتعلمه أكثر: "إذن القيادة تتعلق إلى حد كبير بتطوير مفردات القيادة".

"إنها كذلك. إنها كذلك بالفعل، يا بليك. اجعل استخدام اللغة ذات المستوى الراقي هدفًا أوليًا. وهذا يجلبني إلى حرف P في اختصار SPARK، والذي يرمز إلى Prioritize أي 'رتب الأولويات'. مع كل الاضطراب الموجود في مجال الأعمال الآن، من السهل جدًا أن تفقد التواصل مع رسالتك، ورؤيتك، وقيمك، وأهدافك. عندما تبدو الأشياء وكأنها تنهار، يكون هناك ميل قوي لأن تثبت في مكانك عن طريق إغواء التشتت. لكن القادة دون منصب يبقون مركزين على الأشياء الأكثر أهمية فقط. إنهم يتمتعون بانضباط الرسالة بالبقاء مستندين على الأمور الأساسية بالنسبة لهم. وهم يعملون -ويعيشون- بفكرة بسيطة: ركز على الأفضل وتجاهل الباقي. إن العمل وفقًا لهذا الشعار وحده هو أحد الأسرار الأساسية لنتائجهم المدهشة. إن إحدى الطرق الأخرى للتفكير في الفكرة الكبيرة التي أشاركها هي أن تعتبر أن القيادة تدور حول معرفة القليل جدًا عن الكثير من الأشياء وقدر هائل عن أشياء قليلة.

لكنهم يصبحون مذهلين في هذه الأشياء القليلة التي يركزون عليها. ركز. ركز. ركز. ركز. إلى درجة الهوس".

سألته، "أليس الهوس غير مفيد؟"

"ليس إذا كان هوسًا صحيًا. إن تنمية رغبة ملحة لإنجاز عمل عظيم لأنه يخدم كوسيلة تساعدك على إظهار أفضل ما لديك هو شيء مفيد بصورة لا تُصدق. إن كونك مدمنًا على بناء منظمة استثنائية والتي تقدم منتجات وخدمات غير عادية للآخرين هو شيء رائع حقًا. إن النمو مدفوعًا بمسعى شديد لتحويل مخاوفك إلى قوة ونقاط ضعفك إلى نقاط قوة هو مسعى إيجابي بشكل هائل. إذن، لا، التركيز بهوس على الأشياء التي تهمك ليس ضارًا. إنها في الواقع الطريقة التي تربح بها في هذا العالم المليء بالاختيارات المتعددة والكثير من المعلومات".

اعترفت له: "أنا أكون في حالة من الاضطراب في العمل، يا تي واي . فأنا لا أستطيع أن أركز على شيء واحد لمدة طويلة. ومع كل المكالمات الهاتفية، والرسائل الإلكترونية، والتيار الثابت من المقاطعات الأخرى، أشعر في نهاية معظم الأيام أنني مشغول جدًا لكن دون إنجاز الكثير. وذلك الشعور يزيد من ارتباكي".

"وحتى إذا كنت تخلصت من الانشغال وانتقلت إلى إنجاز الأمور، فمن المهم أيضًا أن تتذكر أن إنجاز الأمور شيء والقيام بأعمال عظيمة شيء آخر. الكثير منا ينشغلون بالانشغال خلال هذه الأوقات المليئة بالتقلبات والتغيير العاصف. يركض الكثير منا بشكل أسرع ومع ذلك ينجزون أقل بكثير في الواقع. إليك شيئًا لتفكر فيه باستمرار: اهتم بالانتقال من التعقيد الفوضوي إلى البساطة الأنيقة. في هذه الأوقات التي تتسم بالاضطراب والاختلال الأساسي، يكون من السهل جدًا أن تفقد تركيزك وأن تصبح متميزًا في الانشغال بإنجاز أشياء بدلًا من أن تكون منتجًا وتخلق نتائج سريعة. لكن لماذا تكون منشغلًا بتألق حول مساعٍ عديمة الفائدة؟ لا يوجد أي مغزى من وراء قضائك لأيامك في تسلق سلسلة من الجبال، فقط لكي تدرك في النهاية أنك قد تسلقت الجبال الخطأ. يا له من إهدار مطلق لأقيم ثلاثة موارد للقيادة: وقتك، وموهبتك، والأكثر أهمية طاقتك. إن الطاقة الشخصية هي الأصل الأكثر قيمة في مجال الأعمال اليوم. يمكنك أن تكون نابغًا، وتمتلك عالمًا يمتلئ بالفرص الرائعة،

وخطة لكي تحقق كل شيء. لكن إذا لم تمتلك الطاقة كل يوم، لا يتم إنجاز أي شيء. مع كل الاضطراب والتغيير العميق الموجود، لم يكن الأمر بهذه السهولة من قبل أن تتشتت. أن تمضي أيامك في فعل الأشياء الخطأ. أن تتخصص في الأمور التافهة. وكل هذا يستنزف طاقتك. لذلك يكون من الأكثر ذكاءً أن تصبح منتجًا - وأن تركز على النتائج الحقيقية".

"هذا منطقي للغاية، يا تي واي".

"أفضل القادة يظلون مركزين بطريقة مذهلة على أهم الأمور التي يجب إنجازها. إنهم يتمتعون بالعزم المتوهج لأن يمتلكوا تركيزًا يشبه التركيز العسكري على أفضل فرصهم ويرفضون أن يخرجوا عن مسارهم بأي شيء آخر. لديهم انضباط داخلي بأن يلتزموا بارتباطاتهم ويرفضوا كل شيء آخر. عليك أن تعرف أولوياتك بشكل جيد. ثم تتمتع بالوعي الذاتي والذكاء التنفيذي لكي تُبعد أي شيء آخر. مهلًا، أنا أعلم أنني أتحدث مثل رئيس تنفيذي، لكنني مجرد شخص عادي. لكنني أقرأ بصورة مستمرة وأحب اللعبة العظيمة الخاصة بالأعمال. إنها تشبه الرياضة كثيرًا. إنها مشوّقة جدًا. على أية حال، إن ما اقترحه عليك، يا بليك، هو أنك تحتاج للانتقال من التعقيد إلى البساطة من خلال استبعاد جميع الأنشطة ذات التأثير المنخفض الخاصة بأيام العمل لكي تفسح مجالًا للتركيز المهووس حول أنشطتك ذات التأثير المرتفع".

ذكرت: "هذه أفكار مفيدة حقًا، يا تي واي".

"لم أقرأ فقط كميات هائلة من كتب الأعمال؛ لقد قرأت أيضًا عددًا هائلًا من السيّر الخاصة بالأشخاص. أنا أحب الخوض في تفاصيل حياة أعظم الشخصيات التاريخية. لقد أدركت أن القيادة والنجاح يشبهان الرمز السري الذي لا يعرفه معظم الأشخاص. إن جميع أصحاب الأداء المرتفع يفعلون نفس الممارسات، ومن خلال فعل ما يفعلونه، أحصل على نفس نتائجهم".

"لقد فككت الشفرة"، اقترحت بينما احتسيت جرعة من الماء.

أجاب تي واي، وهو مسرور بإجابتي: "بالضبط. أنا أتذكر أنني قرأت كتابًا عن مايكل أنجلو، النحات العظيم. لقد كان يتمتع بأسلوب رائع جدًا لصنع أعماله الفنية: أولًا، كان يرى النسخة المثالية للمنحوتة التي تخيلها على الكتلة الخام من

الرخام. ثم كان يقوم بتكسير كل الحجارة الزائدة. نفس الفكرة تنطبق على العمل كقائد دون منصب. قم باقتطاع جميع الأمور التافهة بحيث تتمكن من الانهماك في العمل. استخدم كل دقيقة من وقتك في القيام فقط بتلك الأشياء التي تقربك من المكان الذي تريد أن تصل إليه. قم بأداء أمور أقل لكن أفضل، يا بليك. لأن الشخص الذي يحاول أن يحقق كل شيء لا ينجز أي شيء في النهاية. ركز. ركز. ركز. ركز"، كررها، للتأكيد.

أضاف تي واي بسرعة: "أنا أقترح أن تتذكر قاعدة 80/20، ومعناها أن 80 في المائة من نتائجك تأتي من 20 في المائة من أنشطتك. تواصل بألفة وقوة مع الممارسات القليلة والقيمة التي تُولد الأغلبية العظمى من نتائجك. ثم تميز بعدها بشدة في أداء هذه الأمور القليلة. كن مقتصدًا على نحو استثنائي في أفعالك، وسوف تشهد نتائج ممتازة بشكل استثنائي. إن القادة دون منصب يعيشون ويتنفسون القلة الحيوية".

"القلة الحيوية؟" سألته، وأنا أعبّر عن عدم معرفتي بمصطلح آخر.

أوضح تي واي: "القلة الحيوية الخاصة بك هي الأنشطة الأساسية القليلة التي تحظى بإمكانية توصيلك إلى صورتك الفريدة من إتقان القيادة في عملك".

أضاف تومي: "وفي حياتك، يا بليك. الاثنان دائمًا مرتبطان. وكما قال غاندي من قبل: 'لا يستطيع الشخص أن يؤدي الشيء الصحيح في حياته بينما يكون منشغلًا بفعل أشياء خاطئة في مجال آخر. الحياة وحدة كاملة لا تتجزأ'. إن حياتك الشخصية تنسكب دائمًا على حياتك العملية والعكس صحيح".

"تومي محق تمامًا، يا بليك. أنا أعلم أنك ستتعلم بعض الأفكار القوية عن توازن الحياة مع اقتراب نهاية اليوم. لكن بالنسبة للوقت الحالي، أنا أحثك على أن تركز جميع تركيزك على الأنشطة القليلة فقط التي ستساعدك على الاقتراب من أولوياتك الجوهرية. من خلال العمل بالطريقة التي أقترحها، سوف تنتقل من أيام مليئة بالتوتر والتعقيد إلى ساعات غنية بالإنتاجية والبساطة. وبشكل لا يُصدق، حيث إنك ستؤدي أمورًا أقل بصورة أفضل، سوف تحظى في الحقيقة بالمزيد من الوقت".

واصل تي واي، وهو يلتهم المزيد من الساندويتش الخاص به: "لكي أكون عمليًا،

إليك ما أقترح عليك فعله. كل صباح، قبل أن تنطلق إلى العالم، خذ بعض الوقت الهادئ لنفسك. خلال تلك الفترة، خصص الوقت لكي تفكر. في بعض الأحيان تحتاج للإبطاء لكي تُسرع. إن التفكير في صمت بينما يكون باقي العالم نائمين هو تدريب ممتاز من أجل أداء استثنائي. إن تأمل الذات يحقق الوضوح الشديد. وكلما أصبحت أكثر وضوحًا بشأن أفضل فرصك وأكبر خطواتك، وصلت إلى قمم الجبال بسرعة أكبر. هذه الممارسة وحدها سوف تنقلك من كونك منشغلًا إلى كونك محترفًا في إنجاز نتائج بارعة. ويرتبط بوقتك الهادئ في الصباح عادة تحديد الأهداف اليومية، وهي عادة قيّمة بشكل مذهل. هل علمتك آنا ال ـ 5 تصرفات اليومية، يا بليك؟"

"لقد فعلت. إنها وسيلة رائعة. واحدة من أفضل أساليب القيادة التي تعلمتها حتى الآن في الحقيقة، يا تي واي".

"عظيم. لذلك أقترح أن تكتب كل يوم ال ـ 5 تصرفات اليومية الخاصة بك. هذا سيجعلك تركز بشكل جميل على أولوياتك الجوهرية. إن تحديد الأهداف وكتابة أغراضك على الورق بحيث تصبح مفعمة بالحيوية وحقيقية مقابل تعميمات مبهمة لا يبني فقط المسئولية لأولوياتك، لكنه أيضًا يتسبب في تحرير الطاقة الإيجابية. مما يساعدك على تحقيق نتائجك بسرعة أكبر".

"وماذا عن حرف A؟"، هكذا سألت تي واي بعد أن شعرت أنه مستعد للانتقال إلى الجزء التالي من اختصار Spark ليساعدني على تطبيق مبدأ الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء لفلسفة القيادة بدون منصب.

"إنه يرمز إلى فكرة Adversity Breeds Opportunity أي 'المحنة تولّد الفرصة'. واحدة من أفضل الأشياء التي يمكنني أن أشاركها معك هي فكرة أن كل انتكاسة تحمل معها فرصة أعظم. كل لعنة تحمل معها نعمة مقابلة. وكل فشل ظاهري يجلب معه هبة ما - مدخل ما، إذا امتلكت البصيرة لتراه والشجاعة لكي تجتازه سيجعلك أكثر نجاحًا بكثير مما كنت عليه قبل الأزمة. يقول مثل قديم، 'عندما يشتد الظلام، تستطيع رؤية النجوم'. إن ما أشجعك حقًا على تذكره هو أن كل محنة تحمل معها مصدرًا جديدًا للخير. وأن مع كل حلم يموت، يخرج حلم أفضل للحياة. أنت فقط تحتاج لإعادة تشكيل عقلك لكي يفهم الأمر بهذه الطريقة. إن المشكلات

في الحقيقة ما هي إلا منابر لإمكانيات أكثر إشراقًا. في الواقع، لا يوجد ظرف جيد أو سيئ. إنه يحدث فحسب. والطريقة التي نفهمه بها هي ما تجعله 'جيدًا' أو 'سيئًا'. الخبر الجيد هو أن الإدراك يقع تحت سيطرتنا".

تساءلت بصوت مرتفع، "عندما ينغلق أحد الأبواب، ينفتح غيره؟"

"شيء من هذا القبيل. وليس فقط عندما تتعرض لأزمة ينفتح لك باب آخر، يا صديقي. الأمر في الواقع هو أن الباب الجديد الذي ينفتح يمثل في الحقيقة فرصة لأخذك إلى مكان أكثر روعة من المكان الذي كنت فيه قبل أن تتعرض للأزمة. فالأزمات تحتوي على فرصة استثنائية. تذكر أن الأقوى والأكثر تأثيرًا من القادة تم بناؤهم من خلال الصراع والإخفاقات. المحنة تطلق عنان الجرأة النبيلة بداخل كل واحد منا - إذا سمحنا لها. إن التعرض للمعاناة، والتثبيط، والهزيمة جزء من عملية إنجاز الأعمال خلال هذه الأوقات الخاصة بالتغيير الكبير. المفتاح لا يكمن في إذا كنت ستواجه التحدي أم لا. فأنت حتمًا ستواجهه. المفتاح الحقيقي هو ما ستفعله مع الصعوبات. ومدى السرعة التي ستنهض بها مجددًا. ومن فضلك أيضًا تفهم أنه دون السير في وادي الظلام، ربما تجد أن الوصول لقمة الجبل عبارة عن نصر فارغ".

"هل تعلم، أنت محق، تي واي. لقد انتابني أفضل شعور حول الأشياء التي كان عليّ أن أقدم أكثر تضحيات من أجلها. أنا أعتقد أن أكثر الانتصارات قيمة في الحياة كانت الأصعب في الوصول إليها".

"ويمكن للمحنة في الحقيقة أن تصبح أداة تساعدك على التحليق إلى إنجازات أعظم - وإلى السعادة. لقد كتبت هيلين كيلر، 'لم نكن لنستطيع أن نتعلم الشجاعة والصبر إذا لم يكن هناك سوى الفرح في العالم'. القيادة تدور حول استغلال الأوقات الصعبة واستخدامها لصالحك. في الحقيقة هي تدور حول رؤية العقبات كنعم متخفية. الأمر يتطلب تدريبًا لكي تفكر على هذا النحو. لكنني أعرف أنك تستطيع الوصول، يا بليك. أنا أثق في هذا".

"شكرًا على قول ذلك، يا تي واي. أنا بالتأكيد لا أرغب في لعب دور الضحية بعد الآن. وبعد اليوم، أنا متأكد من أنني لن أفعل. اليوم هو على الأرجح أكثر الأيام التي شعرت فيها بالإلهام منذ زمن طويل. أنا أشعر بالأمل مجددًا، أشعر بالقوة مجددًا،

أشعر بالتأثير مجددًا. أشعر أن حياتي لها معنى وهدف الآن. أنا الآن أعرف أنه بإمكاني القيادة وصنع فرق عميق من خلال عملي، على الرغم من أنني لا أحمل منصبًا. لكنني أريد أن أكون صادقًا معكما أنتما الاثنين. كل شيء تعلمته اليوم منطقي تمامًا. وكله يبدو قابلًا للتنفيذ. لكن ماذا لو استيقظت غدًا وأنا وحيد في شقتي وحدث أن صوت الخوف ذلك الذي قلت إنه صرخ داخل رأسك عندما كنت على قمة الجبل جاء زاحفًا مرة أخرى داخل ذهني؟ ماذا لو بدأت في القيادة بدون منصب وسخر الناس مني، كما يفعلون في العادة؟ أو ماذا لو فعلت ما اقترحتماه لكن لم أستطع التخلي عن الذكريات التي تطاردني من الحرب أو ماضيّ؟"

"مرحى، شكرًا على كونك صادقًا معنا تمامًا، يا صديقي. منتهى الشجاعة منك أن تتصرف على هذا النحو. ربما أنك تمتلك قوة أكثر مما تمنح نفسك الفضل عليها. الأمر يتطلب قدرًا كبيرًا من الثقة لكي تتحدث عن مخاوفك. واللحظة التي تدرك فيها مخاوفك من خلال الإفصاح عنها هي اللحظة التي تخسر فيها تلك المخاوف الكثير من القوة التي تملكها عليك. للإجابة عن أسئلتك، أولًا، أقترح ألا تسمح لآراء الآخرين بالنيل منك. ثانيًا، KMF"، قالها تي واي بطريقة تتسم بالغموض.

سألته: "KMF؟"

"نعم، Keep Moving Forward أي استمر في المضي قدمًا. أنا أكرر هذا لنفسي طوال الوقت عندما أشعر بأنني عاجز عن التقدم. إن السر وراء عبور الأوقات الصعبة هو أن تستمر في المضي قدمًا. لقد قالها المغني جوان بايز بطريقة بارعة: 'الحركة هي ترياق اليأس'. في الظروف المليئة بالتحدي، استمر في التحرك. استمر في اتخاذ الاختيارات الأكثر ذكاءً واتخاذ الإجراءات التي يمكنك اتخاذها بقدر الإمكان. استمر في تحقيق التقدم -مهما بدا الأمر صعبًا- وابق بعيدًا عن العجز عن التقدم. جد طريقك للخروج من الظروف السيئة. تذكر، إن كل تصرف إيجابي يجب أن يثمر عن نتيجة إيجابية، حتى لو لم ترَ النتيجة الجيدة على الفور. إنه قانون طبيعي، يا صديقي. إن التصرفات الممتازة في الظروف السلبية يجب أن تثمر في النهاية عن تأثيرات متميزة".

تمتمت، "هذا مفيد جدًا. مفيد جدًا، جدًا. فقط أستمر في المضي قدمًا عندما أبدأ

في الشك في وتدمير ذاتي".

"في بعض الأحيان لا يتعلق النجاح باتخاذ القرار الصحيح - إنه يتعلق أكثر باتخاذ قرار عادي - ثم دفعه إلى الأمام بسرعة وبأناقة". أشار تي واي بينما مدد ذراعيه وأخذ نفسًا عميقًا من الهواء. ظننت أنها حركة تعلمها بصفته رياضيًا ممتازًا لكي يبقى مفعمًا بالحيوية. "الحقيقة هي أن تجنب اتخاذ القرار هو قرار. الوقوف متجمدًا ومتفاجئًا وسط التغيير هو قرار. عدم فعل أي شيء هو قرار. تحرك دائمًا. لا تقف عاجزًا في مكانك أبدًا. يقولها اليابانيون بطريقة رائعة: 'لو تعرضت للهزيمة سبع مرات، انهض في الثامنة'. عندما تجد أنك تشعر بالتثبيط وأنك ترغب في الاستسلام، فاستمر في المضي قدمًا. استمر في المضي قدمًا. تقدم للأمام - حتى لو لم تكن متأكدًا تمامًا إلى أين تذهب. إن المضي للأمام له قوة. وعدم القيام بأي شيء في مواجهة الأوقات المضطربة هو أسوأ شيء قد تفعله. إن الجمود هو بداية قبضة الموت الباردة، يا رجل. ثق بي في هذا الشأن أيضًا".

"إن جزءًا مما تخبرني به هو أن أثابر عندما تصبح الأوقات أكثر صعوبة وأواجه محنة، أليس كذلك، يا تي واي؟"

"نعم. المثابرة والصبر. إنهما ميزتان استثنائيتان للقيادة يجعلانك تعبر الأوقات المليئة بالتحدي والتغيير. مثلما أخبرتك باكرًا عندما كنا نتحدث عن تعليمي للمتزلجين كيف يصبحون أفضل، أنت تحتاج للتمرن على هاتين الصفتين لكي تدير التغيير وتعبر من خلال التحوّل من حيث كنت تلعب إلى حيث تتمنى دائمًا أن تكون. من المذهل إلى أي مدى يمكنك أن تصل عندما تقرر ببساطة أنك لن تستسلم - وأن الفشل ليس خيارًا. وأنك شخص يرفض ببساطة أن يخسر. لقد قالها وينستون تشرشل: 'لا تستسلم أبدًا - أبدًا، أبدًا، أبدًا، أبدًا، في أي شيء عظيم أو تافه، كبير أو صغير، لا تستسلم إلا لقناعات الشرف والمنطق الجيد'. وبالمناسبة، من الأفضل أن تنهمك في الفشل المحتدم لأنك طاردت طموحاتك الأكثر سموًا بدلًا من قضاء أفضل ساعاتك في مشاهدة التلفاز في حجرة ما".

قلت بابتسامة تقدير: "أنا الآن أحتاج لكتابة هذا، يا تي واي". بحثت عن قصاصة ورق على طاولة البيع وقمت بتدوين جملة تي واي.

واصل حديثه. "في مجال عملي، أنا أتمتع بذلك التوجه بأنني لو انهزمت سبع مرات، فسوف أنهض ثماني مرات. ذلك هو المعدل الذي أستخدمه لمجابهة الصعاب. ثماني مرات من النهوض مقابل كل سبع انهزامات. وإذا ظهر أمامي جدار ما -و كان جدار يمنعني من هدف مهم بالنسبة لي- أبذل كل ما يتطلبه الأمر لكي أتسلق ذلك الجدار. أو أمشي من حوله. أو من تحته. أو أعبر من خلاله. أنا لا أستسلم، يا رجل. أتعرض للانهزام. أتلطخ بالدماء وأمسح تلك الدماء وأستمر في المحاولة للوصول إلى الجانب الآخر من الحائط الذي يقف بيني وبين الهدف الذي أريد أن أصل إليه. أنت تحتاج حقًا أن تكون بتلك القوة وبذلك الالتزام بالنجاح إذا كنت تريد أن تربح في مجال الأعمال في هذه الأيام".

سألت، "حقًا؟"

"بالتأكيد، يا بليك. أنا أؤمن تمامًا بأن الظهور بمظهر سخيف يمنحك شعورًا مزعجًا لدقيقة، لكن السماح لشكوكك ومخاوفك بالتملك منك يمنحك شعورًا مزعجًا مدى الحياة. يا إلهي، إنه يفطر قلبي أن أرى كيف يلعب الناس بضآلة مع مهنهم وفي حياتهم. تخطر على بالي كلمات عالم النفس الشهير إبراهام ماسلو: 'نحن نخاف بشكل عام من أن نصبح ما نستطيع أن نلمحه في أكثر لحظاتنا المثالية'. من فضلك اسمعني في هذا الأمر: فقط لأنك لا تستطيع رؤية القائد الداخلي وهو يتوسل لكي يستيقظ بداخلك والفرصة اللا محدودة التي تقع بالخارج لا يعني أنها ليست موجودة. وأنا أؤمن حقًا أن العقبات تظهر فقط لكي تقيس مدى الشدة التي تريد بها شيئًا ما. الإخفاقات ليست إلا اختبارات لكي ترى إذا كنت مستعدًا للمكافآت المتاحة أمامك. معظم الأشخاص يستسلمون بمجرد أن يروا جدارًا. أنا لا أفعل ذلك.

"حسنًا، يا رفاق"، قال تي واي بينما بدأ في تشميع زوج من مزلجة السباق، "أنا أعلم أن أمامك معلمين آخرين لكي تقابلهما قبل نهاية اليوم، وأنا عليّ أن أعود إلى العمل الآن. لذلك سوف أنتهي من اختصار SPARK. حرف R سوف يذكرك بعبارة Respond versus react أي 'الاستجابة مقابل التفاعل' عندما تضرب الأوقات المضطربة. إن الفخ الذي يقع فيه الكثير من رجال الأعمال عندما تظهر التحديات هو أن يرتعبوا كثيرًا لدرجة أنهم يمضون ساعات عملهم وكأنهم يحاربون حرائق ضخمة. فهم يستيقظون في الصباح، ويذهبون إلى العمل، ويهدرون كل وقتهم في أن

يكونوا متفاعلين. بدلًا من الارتفاع فوق كل ما يحيط بهم من ارتباك، فإنهم ينزلقون ليصبحوا جزءًا منه. إنهم يصبحون جزءًا من المشكلة بدلًا من إظهار القيادة من خلال أن يصبحوا مصدر الحل. لا تكتسب عادة التفاعل مع التحديات في العمل، يا صديقي. كن محترفًا في الاستجابة لها. تميز بالكياسة عندما تتعرض للضغط. توقف عن القلق بشأن كل الأشياء التي لا يمكنك السيطرة عليها وكرّس نفسك لتحسين المجالات التي يمكنك السيطرة عليها. قم بالمبادرة. وإظهار المبادرة يعني أنك الشخص في فريقك الذي يبدأ الأشياء. كن شخصًا عمليًا. اجعل النتائج تحدث بينما ينتظر الآخرون لأن يتم قيادتهم. تذكر أن أجود ساعة لكل قائد عظيم حدثت عندما بدا أن كل شيء ينهار. بدلًا من الوقوف هناك مشلولين بالخوف، ظلوا هادئين، وأظهروا التميز، وقلبوا الأمر تمامًا. ما أتحدث عنه هنا هو وجود منافسة جادة. ما أتحدث عنه حقًا هو أن تمتلك الدافع الصرف والقدرة المتميزة على حجب الجلبة في هذا العصر الذي يتسم بالتشتت الساحق. تذكر دائمًا أن المبادرة والعمل الجاد هما تمرين الإحماء من أجل النجم الذي يُسمى النجاح".

"لقد تعلمت أهمية الدافع وقيمة العمل الجاد في الجيش. كلما أسهمت بمجهود أكثر ومارست المهارات التي تعلمناها في التدريب الأساسي لمدة أطول، تحسنت. أظن أنه من السهل أن ننسى أنه لكي نصبح رائعين في شيء ما، نحتاج أن نخصص له الوقت. وماذا عن حرف K؟" سألته.

"إنه سيذكرك بأن تقدم التقدير Kudos. إن كونك قائدًا بدون منصب يتضمن أن تكون مُلهمًا ومثيرًا للهمم في عالم يحتفل كثيرًا بأسوأ الأمور. إنه سيذكرك بأن تسلط ضوءًا على الناس. سيساعدك على أن تتذكر أن الناس يحتاجون لأن يتم تقديرهم - حتى من أجل أصغر الأشياء التي يفعلونها في مواجهة المحن والأوقات الممتلئة بالتوتر. امضِ كل يوم في حياتك وأنت واحد من هؤلاء الأشخاص النادرين الذين يشجعون مجهودات الآخرين، يبحثون عن الخير في الآخرين، ويشيدون بأصغر الأفعال الإيجابية التي يفعلونها. يعتقد معظم الناس أن القيادة تدور حول تصحيح وانتقاد الآخرين عندما يفعلون شيئًا خاطئًا. لكن هذا ليس صحيحًا. القيادة الحقيقية تدور إلى حد كبير حول الإشادة بالآخرين عندما يفعلون الأشياء بطريقة صحيحة. الآن بينما تمنح المزيد من التقدير لزملاء فريقك، تذكر أن القليل منا

يعرفون ماذا يفعلون بالإشادة الصادقة. لكن لمجرد أن إشادتك قد لا يتم تلقيها بشكل تام لا يعني أنه لا يجب أن تقدم إشادتك بشكل جيد".

اعترفت: "نقطة ممتازة، يا تي واي. لقد وقعت في ذلك الفخ في بعض الأحيان - كنت أخاف من تقدير بعض الأشخاص لخوفي من الرفض. أنا أحتاج للتغلب على ذلك".

"هذا جيد، يا بليك. على أية حال، التزم بأن تصبح مُحتفلًا شغوفًا بالعمل العظيم الذي يؤديه كل من حولك. اعترف بالتميز. قم بالإشادة بالعمل الجيد. احترم الإتقان. لا تنتظر أن يقوم مديرك بكل شيء. قم أنت بفعل كل شيء. قد دون منصب. قد دون منصب، يا صديقي!"

حديث القيادة الثاني
لفلسفة القيادة بدون منصب:

الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء

القواعد الخمسة

تحدث بصراحة

رتب الأولويات

المحنة تولّد الفرصة

الاستجابة مقابل التفاعل

تقدير الجميع

خطوات عمل فورية

أولًا، اكتب في يومياتك حول أكبر فرصة لكي تقود تغييرًا إيجابيًا في منظمتك. ثم دوّن لماذا تقاومها. أخيرًا، اكتب قائمة بأكثر ثلاث مكافآت جذابة ستأتي لك إذا ذهبت إلى الحافة وبدأت التغيير.

اقتباس عن القيادة لتتذكره

الحياة تبدأ عند نهاية منطقة راحتك.

- نيل دونالد والش

حديث القيادة الثالث: كلما تعمقت علاقاتك، أصبحت قيادتك أقوى

أهم مكوّن في وصفة النجاح هو أن تعرف كيف تنسجم مع الناس.

-ثيودور روزفلت

ستحصل على أفضل ما في الناس عندما تعطيهم أفضل ما فيك.

-هاري فايرستون

بينما كنا أنا وتومي نتجه إلى مكتبة نيويورك العامة، عبّرت عن شكري له لأنه جعلني أقابل تي واي. في وقتنا القصير معًا، كان لبطل التزلج السابق تأثير قوي واستثنائي عليّ. لقد قام كل من آنا وتي واي بشيء كان يتسبب في حدوث تحوّل داخلي بلا شك. بعد مقابلة هذين القائدين المميزين، أصبح من الواضح لي أن التركيز الرئيسي للقادة دون منصب هو أن: يتسببوا في التحوّل ويجعلوا الأمور أفضل.

بينما كنا نتجه إلى وجهتنا، تحدثت أنا وتومي بشكل أعمق حول معنى القيادة والطرق التي يمكن إظهارها بها. لقد ناقشنا كيف أن هناك الآن ضرورة في حياة كل شخص حي اليوم لأن يقود دون منصب وأن ينتقل من جميع آثار كونه ضحية إلى التزام يومي بالقيادة. لقد تأملنا في مبدأ لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا من الفلسفة التي شاركتها آنا بسخاء إلى جانب مراجعة القواعد الخمس لاختصار IMAGE والذي يمكنني الآن أن أستخدمه لكي أضمن أن كل ما تعلمته سوف يُترجم إلى نتائج مذهلة. ثم قمنا أنا وتومي بتحليل مبدأ الأوقات المضطربة تبني قادة عظماء والذي قام ملك الجليد الذي لا يُنسى تي واي بويد بكشفه لي للتو إلى جانب التأكيد على قوة قواعد SPARK وكيف أن أي شخص يستطيع استخدام الممارسات الخمسة لهذا الاختصار لكي يضيء بتألق في عالم يمتلئ بالظلام. وواصلتُ التعبير بصراحة عن قلقي بأنه على الرغم من أنني شعرت بأنني قد اختبرت تغييرات عميقة من خلال المحادثات مع المعلمين، فإنني كنت قلقًا حول التراجع مرة أخرى إلى الطرق القديمة. وخسارة الهدايا المذهلة التي حصلت عليها خلال الساعات الماضية من هذا اليوم غير التقليدي.

وعدني تومي قائلاً: "لن تفشل". فقط انطلق بالخطوات الصغيرة التي ستكبر سريعًا لتصبح عادات. إنه يشبه إلى حد ما السير في طريق جديد داخل غابة لم تسافر إليها من قبل. في البداية، يكون الطريق غير واضح وتشعر بقليل من الضياع. لكن كلما سرت فيه أكثر، أصبح مألوفًا. وسريعًا ما تجد نفسك تتمتع بقدرة السير فيه وأنت مغمض العينين. ستصبح القيادة بدون منصب سريعًا عادة أصيلة فيك. تذكر: التحسينات اليومية الصغيرة، مع مرور الوقت، تؤدي إلى نتائج مدهشة. التغيير يكون أصعب دائمًا في البداية. لكن الخبر السار هو أنه سيصبح أسهل. وستشعر بتحسن، يا بليك العظيم"، قالها تومي مُشجعًا، مخاطبًا إياي بالطريقة نفسها التي خاطبتني بها آنا عدة مرات عندما كنا في الفندق.

قلت له بثقة: "شكرًا. أنا أقدّر دعمك حقًا. وسأجدك دائمًا لكي أعتمد عليك في جميع الأحوال، أليس كذلك؟ أنا أعني، أنت الآن معلمي".

ظل تومي صامتًا بينما واصلنا الاقتراب من المكتبة: "سأكون موجودًا من أجلك بقدر استطاعتي، يا بليك. أنا في السابعة والسبعين من العمر. أنا لست متأكدًا مما يحمله لي المستقبل. لكن لا تقلق يا صديقي. كل الأمور على ما يرام".

لم أكن متأكدًا تمامًا مما يعنيه تعليق تومي. لكنه بدأ في الابتسام مرة أخرى، لذلك لم أفكر فيه كثيرًا.

"مقابلتان أخرتان ثم ننتهي، يا بليك. معلمان آخران وستكون قد عرفت المبادئ الأربعة لفلسفة القيادة بدون منصب. ستكون في حالة من الاستعداد المتصاعد للعودة إلى متجر الكتب -والعودة إلى حياتك الشخصية- بجميع الرؤى والممارسات التي تحتاجها لكي تظهر في أفضل صور القيادة لديك. وعندما تعمل بمستوى عالمي لن تحلق فقط مهنتك مع شركة برايت مايند للكتب، لكن مستويات الرضا الشخصي لديك سوف تحلق أيضًا. إنه يجعلني أفكر فيما قاله جون كينيدي في إحدى المرات: 'إن تعريف السعادة هو الاستخدام الكامل لقدراتك مع الالتزام بالامتياز'. بالمناسبة، المعلم الذي نوشك على مقابلته أمضى معظم عمله في شنغهاي. لقد كان الرئيس التنفيذي لشركة تساوي بلايين الدولارات للتجهيزات التكنولوجية والتي كان يعمل بها أكثر من خمسة وعشرين ألف شخص. يجب أن أخبرك بأنه شخص ذكي بشكل

مذهل. إنه يشبهك قليلًا حقًا"، قالها تومي بابتسامة عريضة وهو يضع زوجًا من النظارات الشمسية الزرقاء الرائعة والتي أخرجها من الصندوق الأمامي في سيارته البورش.

لقد كان هذا الشخص بمثابة عمل فني بالتأكيد. نسخة أصلية وحقيقية. لقد تمنيت أن نبقى على تواصل بعد أن ينتهي ذلك اليوم الذي كنا نمضيه سويًا. لقد كان في منتهى الوضوح أن تومي لم يكن فقط نموذجًا ممتازًا للقائد دون منصب؛ ولكنه كان أيضًا مثالًا ممتازًا للإنسان الرائع. نحن بحاجة للمزيد من هذا النوع.

كانت الساعة تقترب من الثالثة بعد الظهر في الوقت الذي صعدنا فيه على الدرج الكبير لمكتبة مدينة نيويورك العامة ثم إلى الردهة الرئيسية. شاهدنا الأسقف المرتفعة والأروقة الفخمة ونحن نسير بسرعة، متحمسين للمقابلة التالية. شعرت بالسكينة لوجودي هناك. ليس فقط لأن تومي كان بجانبي، لكن أيضًا لأنني كنت مُحاطًا بالكتب مرة أخرى.

"سأصطحبك إلى سطح البناء، يا بليك. أنا أراهن أنك لم تصعد إلى هناك أبدًا".

اتفقت معه، "لا، أنا لم أرَه من قبل. في الحقيقة، أنا لم أعرف حتى أنه يوجد شيء يستحق إلقاء نظرة عليه في الأعلى".

"يوجد، يا صديقي، يوجد"، أجاب تومي بغموض بينما كنا نصعد إلى الأعلى في المصعد البطيء للغاية.

عندما خرجنا، شعرت بالدهشة مما رأيت. لقد تأثرت ببساطة - لا، لقد شعرت بالرهبة. تطل ناطحة سحاب مكتبة نيويورك العامة الأخاذة على تراس حجري ضخم مغطى بحديقة سطح مذهلة. كانت الأزهار الملونة المبهرة مُنظمة في صفوف مرتبة من طرف إلى الآخر، مع وجود ملصقات على كثير منها توضح ما هي ومن أين أتت. كانت التماثيل الحجرية المنحوتة بشكل معقد بالحروف الصينية القديمة المحفورة عليها تزين المكان، وأكاليل الأوركيد الرائعة تتدلى من الجدران بشكل رقيق. كان الأريج في الجو يفوق الخيال. لقد كان الأمر برمته مثل السحر. كانت الموسيقى الكلاسيكية تُعزف من خلال نظام صوت. لم أرَ شيئًا كهذا من قبل على الإطلاق.

فجأة، اندفع رجل من وراء أحد الأحواض الخشبية المليئة بالزهور. شعرت بالفزع.

لم أستطع رؤية وجهه لأنه كان يرتدي قناعًا بلاستيكيًا مشابهًا للذي كان يرتديه 'شبح الأوبرا'. وظل الشخص الغريب يردد نفس الكلمات مرارًا وتكرارًا مثل الراهب الذي يؤدي تأكيدات الصباح: "الأمر كله يدور حول الأشخاص. الأمر كله يدور حول الأشخاص. الأمر كله يدور حول الأشخاص!" امتلأت بالرعب. نظرت على الفور إلى تومي لكي أتأكد من أنه بخير. لم يكن لدي أدنى فكرة عما كان هذا الرجل غير المتوقع والجامح قادرًا على فعله.

صرخت: "فلنذهب!"

قال تومي، وهو غير منزعج على الإطلاق، "لا".

لم يبدُ تومي قلقًا على الإطلاق. كان واقفًا بثبات وسط صفوف الأزهار الجميلة وذراعاه مشبوكان وتجتاح وجهه نظرة من التسلية المطلقة. سريعًا، ظهرت ابتسامة على وجهه.

ذكر تومي: "الآن، الآن، جاكسون، لا يجب أن نرعب العضو الجديد".

وقف الشخص الغريب ساكنًا. سقط قناعه تدريجيًا. لقد اتضح أنه رجل لطيف المظهر للغاية وفي الستينيات من عمره، على ما أظن. كان يبدو قليلًا كهجين بين شون كونري وكونفوشيوس. أنا أعلم أن هذا قد يصعب تخيله قليلًا، لكن هكذا كان يبدو لي. ودفء شخصيته كان ملحوظًا على الفور.

تحدث الرجل بلطف: "لا بد أن هذا هو بليك الشهير من متجر الكتب". صافح يدي بكلتا يديه، بالطريقة نفسها التي يستخدمها السياسي المحترف. لم أهدأ فقط، مع إدراك أن هذا هو المعلم الثالث، لكنني بدأت أشعر أيضًا بالأهمية الشديدة بسبب الطريقة التي كان يصفني بها. لقد بدا أن هذا الرجل مركز عليّ بشدة. لم يبدُ أن العالم من حوله يهم. لقد سمعت من قبل عن وجود أشخاص يمتلكون القدرة المطوّرة على جعل الآخرين يشعرون وكأنهم أكثر الأشخاص احترامًا في الغرفة. هذا المعلم كان من الواضح أنه واحد منهم.

"بليك، أود أن أعرّفك بجاكسون تشان. إنه صديق آخر مقرب لي".

"تعالَ إلى هنا، يا بليك. أنا لم أقصد أن أخيفك. أنا فقط أردت أن يتحرك قلبك قليلًا. وأن أقدم لك بعض التشويق في هذا العالم الممل بصورة هائلة الذي يعيش فيه

الكثير منا. لقد أصبحت الحياة جادة جدًا بالنسبة لمعظمنا هذه الأيام. الجميع منشغلون كثيرًا في السيطرة على العديد من الأمور لمعظم الوقت. نحن نحتاج لأن نمرح ونتسلى قليلًا. لقد كنت أحاول أن أجعلك تضحك فحسب. أعتذر إذا كنت قد تماديت. لقد بدوت قلقًا نوعًا ما. عذرًا"، قالها جاكسون بصدق.

"لا تقلق، فقط امضِ قدمًا إلى الأمام"، أجبت، مُطبقًا واحدًا من دروس تي واي عن القيادة دون أي عناء. لقد اندهشت كيف أن الكثير مما تعلمته علق معي. ربما أن هذا النظام الذي يعرضني له تومي له تصميم من نوع خاص لم أكن على وعي به، نظام يجعله أكثر سهولة أن أتبناه مما قد تخيلت من قبل. وكما ذكر كل من آنا وتي واي، الاختصارات تساعد على تذكر القواعد. في لقائنا الأول، أخبرني تومي بأن التعلم سيكون 'تلقائيًا'. الآن بدأت أشعر بأنه كان يقول الحقيقة.

قال جاكسون مازحًا: "أرى أنه قد قابل فتى التزلج".

"نعم. لقد انتهينا للتو مع تي واي قبل أن نأتي إلى هنا. شكرًا جزيلًا لك لأنك خصصت وقتًا لنا"، قال تومي بتهذيب.

قال جاكسون بمحبة: "إنه من دواعي سروري. كيف حال، تي واي، بالمناسبة؟ بشكل جاد، يا بليك، لقد قابلت لتوك نابغة في فن تحويل الظروف الصعبة إلى نتائج مذهلة. وهو شخص محبوب".

أجاب تومي: "لقد كان رائعًا. كان مليئًا بالشغف والرؤى، كالعادة. لقد طلب مني أن أنقل لك أفضل تمنياته وقال إنه يعرف أنه سيراك قريبًا".

"عظيم"، قال جاكسون بدفء. "إذن، يا بليك، سمعت أنك جندي قديم. قبل أن نبدأ، أحتاج لأن أقول لك شكرًا. أنا ممتن كثيرًا"، كانت هذه هي الكلمات البسيطة التي استخدمها للتعبير عن تقديره.

كانت إجابتي الصادقة، "على الرحب والسعة، جاكسون".

سأل جاكسون بأدب: "إذن ماذا أحضر لكما؟" أضاف، وهو يبدو كطالب في الصف الأول أكثر من رئيس تنفيذي سابق، "لدي قهوة، أو شاي، أو مياه. ولقد أعددت لتوي مجموعة من بسكويت رقائق الشيكولاتة - من النوع الذي يوجد به قطع صغيرة من الشيكولاتة المضافة بداخله".

"البسكويت يبدو مثاليًا"، أجبت بينما تحرك مضيفنا برشاقة بعيدًا للحظة عبر باب جرار ثم ظهر مجددًا بصينية مليئة بالبسكويت والتي ذكرتني بمخبوزات أمي. لقد جعلتني رائحة الحلويات أشعر بقليل من الحزن. لقد افتقدت والدتي. كثيرًا.

"إذن أنت تقضي وقتك هنا في هذا التراس الرائع وتأكل البسكويت طوال اليوم"، قلت بمزاح، مستجمعًا خطاي.

"نوعًا ما"، أجاب جاكسون، وهو يقضم واحدة ويأخذ وقتًا لكي يستطعمها، وعيناه مغلقتان.

"إنه البستاني هنا، يا بليك. صاحب الرؤية العظيمة المسئول عن أخذ مساحة لم تكن غير فوضى من القذارة والأسمنت وتحويلها إلى هذه المعجزة التي تشاهدها الآن. لقد رأى ما كان يعتقد معظم الناس أنه غباء وتخيل واحة من الجمال هنا. والأكثر أهمية، لقد عمل وفقًا لهذه الرؤية لكي يحصل على النتيجة الرائعة التي تشهدها الآن".

كانت الحديقة ساحرة. لا بد أن جاكسون كان نجمًا مبدعًا في حياته السابقة كرجل أعمال.

قلت موافقًا: "إنها مثيرة جدًا للإعجاب، أنا لم أرَ شيئًا كهذا من قبل في حياتي كلها".

"بعد أن تخليت عن منصبي كرئيس تنفيذي منذ عدة سنوات، عدت إلى مدينة نيويورك. كانت شنغهاي مذهلة، لكنني افتقدت هذا المكان بشدة. لقد احتجت إلى العودة للوطن. كنت محظوظًا لأنه لم يكن عليّ العمل بسبب نجاحي في مهنتي العملية، لذلك قررت أن أمارس شغفي الأكبر في الحياة: زراعة الحدائق. عندما قام أحد أصدقائي من مجلس إدارة هذه المكتبة باصطحابي إلى هنا في صباح أحد الأيام لكي يريني المنظر، كانت هذه لحظة الاكتشاف بالنسبة لي. لقد قررت حينها أن أحوّل هذه المساحة إلى أكثر الحدائق روعة التي قد يراها أي شخص هنا. لقد كانت أحد أكبر مكاسبي، يا بليك. نحن نخطط لفتحها للعامة قريبًا. بتلك الطريقة، يستطيع جميع الأشخاص أن يستمتعوا بالهبة التي نحن محظوظون بما يكفي لرؤيتها الآن".

"وهل سترحب بالزائرين بقناعك؟" سألته مداعبًا. "لقد أرعبتني حتى الموت، لكي

أكون صادقًا".

ابتسم جاكسون - وهو يقدّر توجهي المفعم بالحيوية: "أنا معجب بهذا الفتى، يا تومي. شكرًا على إحضارك له هنا. إن واحدًا من التزاماتي الشخصية هو أن أحيط نفسي فقط بأشخاص طيبين، وشغوفين، وإيجابيين والذين يجعلونني أشعر بالسعادة. أستطيع القول بأنه واحد من عشيرتي. لذلك دعنا نبدأ في العمل"، قال جاكسون، وهو يغير اتجاه الحديث. "أعلم أنك قد سمعت على الأرجح الكثير عن فلسفة القيادة بدون منصب حتى الآن. لقد كان تومي واحدًا من أفضل تلاميذنا، أنت سعيد الحظ لأنك قابلته".

"لقد كان له هو الفضل في هذا اللقاء"، أجبته، وأنا أنظر إلى تومي، الذي أشار إليّ بإبهامه برقة.

"عظيم. حسنًا، إن مهمتي اليوم هي أن أشارك معك مبدأ القيادة الثالث لفلسفة القيادة دون منصب - وسأعطيك اختصارًا يوضح القواعد العملية الخمسة التي يمكنك تطبيقها لكي تجعل هذه الفلسفة واقعًا بالنسبة لك".

سألته بانتظار، "وما هو هذا المبدأ؟"

"إنه مبدأ، للأسف، يتم نسيانه بشكل كبير في هذا العالم الذي يتحرك بسرعة قصوى وتقوده التكنولوجيا والذي نجد أننا نقوم بالأعمال فيه. وسأوضحه لك في جملة واحدة: كلما تعمقت علاقاتك، أصبحت قيادتك أقوى. إن العمل الرئيسي للأعمال هو أن نتواصل مع الناس ونضيف القيمة لهم. إنها نقطة في غاية الأهمية لتتذكرها بينما تبني مهنتك - وتصنع حياة مجزية وثرية".

إن أحد الأمور التي كنت أدركها عندما أقابل كل معلم هي أنه بينما كانوا يشاركون في المقام الأول أفكارًا قوية والتي ستساعدني على القيادة داخل منظمتي، كان كل واحد منهم يؤكد أيضًا على أهمية عيش حياة سعيدة وهادفة. كان ذلك منطقيًا جدًا بالنسبة لي. لقد كنت الآن ملتزمًا تمامًا بالقيادة بدون منصب وبإظهار أفضل ما لدي عندما أعود للعمل في بداية الأسبوع. كنت أشعر بالإلهام الشديد. وكنت مستعدًا للعب بشكل كامل. لكن أكثر فأكثر، كنت أصبح مكرسًا بشكل هائل لإعادة تشكيل حياتي الشخصية. لقد تركتني رحلة الواجب مرتبكًا ويائسًا. كنت أنا

وصديقتي نواجه الكثير من المشكلات. لم تكن صحتي في أحسن أحوالها. وكنت لا أحظى بالكثير من المرح. الآن كنت مستعدًا أخيرًا للقيام ببعض التحسينات الحقيقية. وكانت لدي الأفكار والوسائل للقيام بها.

"إن الأعمال تدور حقًا حول الأشخاص، يا بليك. إن العمل التجاري ليس إلا مغامرة إنسانية تجمع الأشخاص معًا حول حلم باهر يُلهمهم لكي يعبروا عن أقصى مواهبهم ويساهموا بقيمة ثرية لمن يخدمونهم. مع كل التكنولوجيا، والمنافسة، والتحوّل في عالم الأعمال اليوم، نسى الكثير منا أن اللعبة تدور حول العلاقات - والتواصل الإنساني. ومع الوتيرة التي عمل بها الناس، يكون من السهل التضحية بالعلاقات في السعي وراء النتائج. لكن المفارقة هي أنه كلما قويت الروابط بينك وبين زملائك - وكذلك أيضًا بينك وبين العملاء الذين تعمل لأجلهم- قويت النتائج. في الواقع، يجب أن أضيف أيضًا أن من الأغراض الأخرى للأعمال أن تكون مفيدًا للغاية للآخرين. أنا أعلم أن هذا يبدو بسيطًا، لكن الأعمال بسيطة جدًا. وأكثر رجال الأعمال نجاحًا وأعظم المنظمات تتمسك بالأساسيات بدلًا من تعقيد الأمور كثيرًا. الأعمال هي وسيلة لمساعدة الآخرين. لتشغيل الموظفين بحيث يدركون إمكانياتهم البشرية. ولمساعدة عملائك في تحقيق أعلى طموحاتهم".

"هذا يبدو صحيحًا تمامًا، يا جاكسون، هذه الفكرة بأن الأعمال هي في المقام الأول مسعى لمساعدة الآخرين".

جاءت الإجابة اللطيفة، "الحقيقة دائمًا ما تبدو صحيحة".

لقد استوعبت كلماته. ثم أضفت: "يبدو أن المعتقد السائد في المجتمع هو أن الأعمال تدور بصورة بحتة حول تجميع الثروة".

"هذا حقيقي. لكن إليك مفهومًا مُشجعًا لكي تضعه في اعتبارك: عندما توقظ القائد الداخلي لديك ثم تقدم المزيد من القيمة للمساهمين أكثر مما قد يتوقعه أي شخص، يجب أن تكون النتيجة الحتمية هي أن يمهد الأشخاص طريقًا لبابك الأمامي. أنت لن تشعر فقط بالمعنى العميق الذي يأتي من فعل الخير، لكن الأرباح التي ستنهمر على منظمتك سوف تذهلك. المال يأتي بعد المساهمة. كلما أوجدت المزيد من القيمة لمقوماتك -من زملائك إلى عملائك- شهدت منظمتك المزيد من النجاح

المالي المدهش. وربحت في مهنتك الخاصة".

"إذن كل ما أحتاج للتركيز عليه هو معاملة الناس بطريقة جيدة وأن أكون مُعاونًا بشكل استثنائي بكل طريقة ممكنة، وسوف يكون النجاح الشخصي هو النتيجة الحتمية؟"

"إلى حد كبير. لقد أخبرتك أن الأعمال بسيطة جدًا. نحن من يجعلها أصعب مما يجب أن تكون عليه. رجال الأعمال البارعون يحافظون عليها سهلة".

"هذا منطقي بصورة كبيرة. ومع هذا فإنه يثير اهتمامي كيف أن هذه الفلسفة ليست شائعة في العالم اليوم".

"الأفكار الشائعة لم تعد شائعة بعد الآن، يا بليك. لكن كل شيء يتغير. ويتغير بسرعة. والأشخاص الذين لا يفهمون هذه الطريقة الجديدة للقيام بالأعمال سيتخلفون. إن القيّم القديمة التي كان يعمل الناس وفقًا لها قد تحطمت. إنها لا تعمل في هذه الظروف المختلفة كليًا التي نجد أنفسنا فيها الآن. التكنولوجيا، والعولمة، والاختلال الضخم الذي يحدث في المجتمع قد صنعت عالمًا جديدًا للأعمال. سيكون الأمر جنونًا خالصًا أن تفكر بأنك تستطيع أن تتدبر الأمر من خلال استخدام الأساليب القديمة في عالم جديد كليًا. وأولئك الذي يقاومون التغيير ويتمسكون بخوف بالأمور التقليدية سوف ينقرضون، مثل الديناصورات التي لم تستطع التطور عندما تغيرت الظروف منذ ملايين الأعوام. المنظمات التي ستمتلك صناعاتها وتبني علامات تجارية محبوبة عالميًا سوف تكون تلك التي تنمي قادة دون منصب على كل مستوى من العمل التجاري وأولئك الذين يضعون الأشخاص وعلاقاتهم معهم في المرتبة الأولى".

تجولت بنظري في الحديقة وأنا أتفكر في تعاليم جاكسون.

"على أية حال، ما أقترحه حقًا هو أنك يجب أن تعامل الناس بصورة حسنة للغاية إذا كنت جادًا بشأن الوصول لأقصى إمكانياتك في الأعمال. ابذل كل ما في وسعك من أجل عملائك. وقم بدورك لكي تنمي قدرات زملائك في الفريق".

سألته بصدق: "ولكن أليست تنمية الموظف هي مهمة مديري، يا جاكسون؟ أو مهمة قسم الموارد البشرية؟".

"ليس تحت النموذج الجديد للقيادة الذي تتعلمه اليوم، يا صديقي. ليس إذا كنت تريد أن تقود دون منصب. إذا كنت تريد أن تفوز، يجب أن تساعد الآخرين على الفوز. وجزء من ذلك هو أن تقوم بكل ما تقدر على القيام به حتى تبني ثقافة من الأداء العالي داخل منظمتك. ثقافة حيث يفهم الجميع مدى التميز الذي يقدرون على الوصول إليه. وهكذا فإن جزءًا من وظيفتك الآن أصبح أن تطلق العنان للعظمة بداخل الأشخاص الذين لم يروا العظمة الموجودة بداخلهم أبدًا". قال جاكسون بطريقة مُلهمة.

ثم توقف واشتم وردة. ثم واصل حديثه: "لا تكن ديناصور! سوف تتعرض للقتل". وأضاف بصوت مرتفع لكن محترم: "قد دون منصب! أنت الآن تعرف جيدًا أنك لا تحتاج لمنصب لكي تصبح قائدًا. لا يجب أن تكون مديرًا لكي توقظ أفضل ما في زملائك وتتمتع بتأثير رائع على الثقافة الخاصة بمنظمتك. ولا تحتاج لأن تكون رئيسًا تنفيذيًا لكي تبني علاقات هائلة مع كل مساهم بحيث يتحمسون للمنتجات ويشيدون بالخدمات التي تقدمها. أنت تحتاج فقط لأن تكرس كل يوم لإظهار أفضل ما لديك ولصنع فرق مذهل في حياة الآخرين. هذا هو الشيء الوحيد المطلوب، يا بليك. وإذا كنت مُحاطًا بأشخاص منشغلين، ومتحمسين، ورائعين يعملون عند أعلى مستوى لقدراتهم، فستؤدي منظمتك بصورة رائعة - ليس فقط في أوقات الرخاء لكن أيضًا خلال أيام الشدائد. إذا نظرت إلى أفضل الشركات في أمريكا، فستجد أن كل واحدة منها لم تمتلك فقط فرقًا مكوّنة من بشر قدموا أفضل ما لديهم من أداء؛ إنها تمتلك فرقًا من أشخاص لديهم علاقات مؤثرة بشكل كبير. كما ترى، يا بليك، إن الأعمال عبارة عن شيء يشبه المحادثة. وإذا نست ثقافة المكان الذي تعمل به أن تنمي ذلك الحديث وتغذي الروابط الإنسانية بين كل واحد منكم، فستنتهي المحادثة سريعًا. وسوف تنهار الأعمال سريعًا".

مشي جاكسون إلى صندوق أدوات صغير وفتح درجًا. أخرج عبوة ثم رجع إليّ. كان تومي بعيدًا يُعجب بناطحات السحاب الشاهقة ويحدق في بعض الأزهار العجيبة في الحديقة.

أمرني جاكسون بأدب: "تفضل، افتح هذا".

اتبعت أوامره وفتحت العبوة. كان بداخلها حفنة من البذور.

"إن حياتي كلها تدور الآن حول زراعة الحدائق، يا بليك. أنا لا أتوقف عن الاندهاش من كيف أنني أتمكن من أخذ هذه البذور الصغيرة التي تبدو عقيمة وببعض التغذية والصبر، تنمو إلى بعض أكثر النباتات روعة التي رأتها عينك. ونفس الفكرة تكمن خلف المبدأ الذي أشاركه معك الآن. إذا جعلت العلاقات العظيمة المتنامية مع الناس -سواء مع العاملين في متجر الكتب أو مع العملاء الذين تلمس حياتهم كل يوم- هي أولويتك الأولى، فسوف تحظى بجميع النجاح والسعادة اللذين تستطيع أن تلمسهما في مهنتك. لكن مثل زراعة الحدائق، فإن ذلك يتطلب الكثير من المجهود وكمية هائلة من الصبر. أنت تحتاج لأن تروي الناس وعلاقاتك بهم باستمرار، إذا كنت تعرف ما أقصده. لكن المكافآت الاستثنائية التي ستبدأ في رؤيتها ستجعل الأمر يستحق العناء. كما يقول البستانيون البارعون: 'كما تزرع، تحصد'".

"هذا مثير جدًا للاهتمام، يا جاكسون. أنا الآن أفهم أنني كنت أختلق الأعذار طوال هذه الأعوام الماضية. كنت أقول لأنني لا أمتلك منصبًا، فأنا لا أمتلك القوة أو السلطة لأبني فريقنا وأشكّل ثقافة منظمتي. كنت أشتكي لأنني منشغل جدًا لدرجة أنني لا أستطيع أن أساعد الأشخاص من حولي على إظهار أفضل صور القيادة بداخلهم من خلال إيقاظ القائد الداخلي الخاص بهم. كنت ألوم كل شيء بدلًا من النهوض وفعل كل ما أستطيع فعله. لقد كنت هذه الضحية البائسة، غير الناجحة، والعاجزة عن التقدم".

"وهل الأشخاص الذين يعملون معك يشجعونك ويدعمونك بينما تقضي أيام عملك؟"

توقفت قليلًا. "لا، ليس بالفعل. أنا لا أشعر في الحقيقة بأنني منسجم معهم. أنا لا أشعر بأنني جزء من الفريق. أنا لا أملك في الواقع الإحساس بالتواصل مع أي شخص".

"هذا ليس غريبًا. أنت لا تساهم بأي مجهود لكي تنمي علاقاتك معهم. قبل اليوم قد تكون حاولت أن تبرهن أنك لا تمتلك الوقت الكافي لكي تبني روابط قوية مع

زملائك. سوف يكون تشجيعي لك دائمًا هو أنك لا تستطيع تحمل تكلفة عدم تمضية الوقت في التواصل مع الأشخاص الذين تقضي معهم معظم ساعات يومك. فكر في هذا الأمر، يا بليك: أنت تقضي أفضل الساعات من أفضل الأيام في أفضل الأعوام من حياتك مع الأشخاص الذين تعمل معهم. ألا يبدو منطقيًا أن تتعرف حقًا عليهم وتكوّن علاقات رائعة معهم؟ سوف تكوّن صداقات. سوف تشعر بشيء من الانتماء. سوف يراودك شعور بوجود مجتمع مُشجع من حولك. وبمجرد أن يرى زملاؤك أنك بدأت في مساندتهم، فسوف يتبادلون الأدوار. إن قانون التبادل واحد من أقوى القوانين التي تدير العلاقات الإنسانية. عندما تساعد الآخرين بصدق، سيفعلون أي شيء لكي يساعدوك بصدق. عندما تثبت وجودك بشكل كامل من أجل زميل ما، سوف يقوم ذلك الزميل بإثبات وجوده بشكل كامل من أجلك. إنها الطبيعة البشرية في حالة العمل. اجعل الآخرين ينجحوا، وسيجعلونك ناجحًا. لكن قبل أن يمد لك أحدهم يد العون، يجب أن تمس قلوبهم. ومن فضلك تذكر أن القادة دون منصب يساعدون الناس على تحقيق المزيد كفريق أكثر مما قد يحققونه بمفردهم. إنها نقطة رئيسية. تذكر أيضًا، إنه على الرغم من هذا، يقوم القادة دون منصب بأخذ الخطوة الأولى دائمًا. لا تنتظر أن يقوم شخص آخر بالوصول إليك قبل أن تبدأ أنت عملية التواصل. كن أنت في المقدمة".

"هل عليّ أن أصبح التغيير الذي أريد أن أراه"، سألته، معيدًا صياغة اقتباس غاندي الذي ذكره تومي لي عندما تقابلنا لأول مرة في متجر الكتب.

"بالضبط. امنح الآخرين الشيء الذي ترغب في أن تحصل عليه. إنها واحدة من أكثر النقاط قيمة التي يمكنني أن أقدمها لك. فإذا كنت تريد المزيد من الدعم، فامنحهم المزيد من الدعم. وإذا كنت تريد المزيد من التقدير، فامنحهم المزيد من التقدير. إذا كنت تريد مزيدًا من الاحترام، يجب أن تقدم الاحترام أولًا. ثم سيعود كل شيء إليك بغزارة. فالعطاء يبدأ عملية التلقي".

كانت أول فكرة وأول إجابة خطرت على بالي، "رائع".

"أيضًا ضع في مقدمة ذهنك الفكرة الكبيرة بأن أفضل طريقة لإلهام زملائك لكي يصبحوا القادة الطبيعيين الذين من المفترض أن يكونوا عليهم هي أن تقدم نموذجًا

لإتقان القيادة بنفسك. أنا متأكد أنك قد سمعت ذلك عدة مرات اليوم، لكنني بحاجة إلى تكراره لأنه ضروري. إن القيادة من خلال تقديم نموذج هي واحدة من أقوى الوسائل لإحداث التغيير بصورة إيجابية في الآخرين. لا أحد يحب أن يتم إخباره بأن يتحوّل. إنها طبيعتنا أن نقاوم محاولات التحكم بنا. لهذا السبب فإن إجبار الأشخاص على أن يصبحوا كل ما يمكنهم أن يصبحوا عليه يغلقهم ويجعلهم يشعرون بأنك تخنق حريتهم الشخصية. لكن عندما تقف في الضوء الأبيض المتوهج لأفضل ما بداخلك، فأنت تلهم الآخرين أن يروا الأمور المتاحة أمامهم. في اللحظة التي تتقدم فيها للقيادة الاستثنائية في كل خطوة تقوم بها، فإن النموذج الذي تقدمه يُلهم زملاءك بسهولة لأن يدخلوا في قوتهم لكي يتألقوا تحت الضوء. إن تقديم كل ما تملكه لكي تعيد كتابة قصتك الخاصة بكيف يمكنك أن تصبح عظيمًا تحفز جميع الأشخاص الذين يعملون معك ليعيدوا كتابة قصصهم الخاصة بمن يمكنهم أن يصبحوا عليه كقادة. وكبشر".

واصل جاكسون التحدث بشغف بينما بدأ في تقليم بعض الأزهار، ونقل بعض التربة والتوقف بين الحين والآخر لاستنشاق رحيقها. لقد رأيت البسمة على وجهه. كان من الواضح أنه يحب الطبيعة.

سألته: "أنت سعيد بوجودك هنا، أليس كذلك؟"

أجاب: "سعادة مطلقة. لقد كنت سعيدًا حقًا لعملي في مجال الأعمال طوال تلك السنوات. لم أتخيل أنني قد أرتقي بمهنتي إلى هذا الحد. من المذهل تلك التحسينات الصغيرة الثابتة التي يصنعها لك كل يوم مع مرور الوقت. يستطيع معظمنا أن يصل إلى مستوى عالمي في مهننا. يظل القليل منا ملتزمين بالتميز لفترة طويلة. أنا متأكد من أن تومي أخبرك بعضًا من قصتي والشركة التي طورتها بمساعدة الرجال والنساء الاستثنائيين الذين عملت إلى جانبهم".

"لكنني ظننت أنك كنت الرئيس التنفيذي؟" سألته، وأنا مرتبك قليلًا لأن جاكسون كان يقترح أنه كان واحدًا من ضمن الكثير من الموظفين في شركة التكنولوجيا التي عمل بها.

"كنت كذلك. لكنني لم أغفل عن حقيقة أن الأكثر تواضعًا هو الأعظم. 'المتواضع

فقط هو الذي يتحسن'، هكذا قال عازف الجاز العظيم وينتون مارساليس. لا يتم إنجاز أي شيء مميز من تلقاء نفسه. وكلما كان الهدف أكبر، زاد عدد الزملاء الذين ستحتاج لمساعدتهم لكي تصل إلى مهمتك. كلما كبر حلمك، كان الفريق أكثر أهمية. إنه يذكرني بما قاله عالم الرياضيات إسحاق نيوتن ذات مرة: 'إن كنت قد رأيت أكثر مما رأى الآخرون، فإنما ذلك لأنني قد نهضت فوق أكتاف العمالقة'. أنا أصبحت كل ما أنا عليه بسبب الأشخاص الذين عملت معهم حيث تسلقنا قمم الجبال سويًا وقمنا ببناء تلك الشركة العظيمة. لم أغفل أبدًا عن حقيقة أنهم في كل صباح، يتركون راحة أسرهم وأمن منازلهم ويأتون للعمل لدي، ويقدمون لي أفضل ما يمكنهم تقديمه. لذلك عندما أفكر في النجاح الهائل الذي اختبرناه وعندما يحاول أحد من وسائل الإعلام، على سبيل المثال، أن ينسب لي كل الفضل، أطلعهم على السر: لقد كان بسبب العلاقات المجتمعية القوية أننا حققنا كل ما حققناه. بعبارة أخرى، نحن حققنا انتصاراتنا الرائعة لأننا عملنا يدًا بيد. لقد أدركنا نجاحنا بسبب التعاون الهائل وشعورنا بأننا جميعًا مشتركون في هذا. إن المنظمة التي لا تُهزم هي عبارة عن مجموعة من العلاقات العظيمة التي تتدفق عبر المؤسسة بكاملها وجميعهم يركزون على بعض النتائج المُلهمة".

قام جاكسون بعدها بالسير إلى حوض مياه والذي كان تنمو بداخله بعض أزهار السوسن البيضاء الجميلة. مد يده إلى جيبه وأخرج عملة.

مال جاكسون على زهرة، واشتم رائحتها. ثم سلمني النقود.

"تفضل، من فضلك ارمِ هذه العملة داخل حوض المياه. لكن تمنَّ شيئًا أولًا. هذا هو يوم حظك".

رميت العملة داخل الماء. كان تومي يشاهدني من الجانب الآخر للتراس. كان لا يزال يبدو رث المظهر مثلما قابلته لأول مرة في متجر الكتب منذ عدة أيام. كان لا يزال يرتدي نفس السترة القديمة، والبنطلون الرث، وساعة سبونج بوب. لكنني رأيته الآن كما كان عليه بصدق خلف مظهره الخارجي الغريب: قائد حقيقي وإنسان شهم. ولم يكن بوسعي غير أن أقدّر الهبة الضخمة التي قدمها لي هذا الرجل. هبة تعلم أنني أستطيع أن أقود بإتقان، بغض النظر عن مكان عملي وأحداث الماضي. مع

هذا، بدأت أقلق قليلًا. بدأت ألاحظ بوضوح أكثر أن تومي كان رجلًا مسنًا. كنت أتساءل كم يمكنه أن يعيش. شعرت بالقليل من الحزن.

أشار جاكسون، "هل ترى كيف تتموج المياه عبر الحوض، فقط لأنك ألقيت هذه العملة بداخلها، يا بليك؟"

أجبت بسهولة: "نعم أرى".

"حسنًا، هكذا تكون العلاقات داخل منظمة ما. كل شخص يهم. وتصرفات كل زميل في الفريق تؤخذ بعين الاعتبار. تقوم علاقة واحدة رائعة بإلهام الحديث التالي، والذي ينتقل إلى الذي يليه. وتأثير الموجة يحدد بشكل أساسي كيف ستكون ثقافة المكان بأكمله ونوعية النتائج التي ستحققها المؤسسة. عندما كنت متدربًا صغيرًا في أول شركة عملت بها، قمنا بدورة تدريبية لم أنسَها مطلقًا".

سألت: "ما الذي كان مميزًا بشأنها؟"

"لقد كانت مميزة جدًا بسبب ما تعلمته عن أهمية بناء علاقات عميقة، وعالية الثقة، وقوية على نحو خاص في نهاية ورشة العمل. كانوا قد أعطونا اختبارًا لكي يروا إذا كنا نتذكر الأفكار الرئيسية التي تم تدريسها. كان هذا هو السؤال الأخير: 'اكتب اسم حاجب شركتنا، الرجل المسن الذي ينظف مكاتبنا كل ليلة'. بصراحة لم يكن لدي أدنى فكرة. لقد رأيته يكنس ويحمل القمامة في الليالي التي عملت فيها لوقت متأخر، لكنني لم آخذ الوقت لكي أتعرف عليه. لم أعتقد أن هذا مهم. لقد كان ينظف فحسب. حسنًا، لقد رسبت في الاختبار. لم يستطع أي شخص اجتياز الاختبار دون الإجابة عن ذلك السؤال بدقة. وتلقيت درسًا في ذلك اليوم لازلت أحمله معي حتى يومنا هذا: إذا كنت تريد حقًا أن تكون أعمالك هي رائدة المجال، فإن كل شخص داخل المنظمة يهم. كل شخص داخل المؤسسة مهم. كل شخص بداخل مجال الأعمال يحتاج لأن يكون مشتركًا ومتصلًا. هذا لأن جودة المنظمة تتمثل في جودة العلاقات بين أفراد الفرق بداخلها. إن العلاقات الجيدة تمنحك شركة جيدة. العلاقات الاستثنائية تمنحك شركة استثنائية".

كان عليّ أن أسأله: "إذن ماذا كان اسم الحاجب؟"

"تيم"، أجاب جاكسون على الفور، "تيم تيرنر. عرفته بعد ذلك. والإنسان الذي

كنت أعتقد أنه غير مهم اتضح أنه رجل يهب معظم وقت فراغه في العمل مع الأطفال المحرومين، وقرأ كتبًا عن الفلسفة أكثر بكثير مما قد أقرؤها في حياتي، وكان واحدًا من أكثر المحاورين ثقافة الذين عرفتهم. إن كل شخص تقابله -بغض النظر عن منصبه أو مظهره- هو ابن أو بنت شخص ما. كل شخص لديه قصة تستحق الاستماع إليها. ويعرف دروسًا تستحق التعلم".

"يا للروعة"، كان هذا كل ما استطعت قوله.

خيّم الصمت على جاكسون.

قال، وهو يهمس تقريبًا، "لم يخبرك تومي بهذا، لكنني فقدت زوجتي بسبب مرض السرطان منذ سنوات قليلة".

أجبت بتعاطف، "أنا أشعر بالأسى الشديد لسماع ذلك، جاكسون".

"لا يجب أن تكون كذلك. على الرغم من أنني كنت في منتهى النشاط في مجال الأعمال وقمنا ببناء شركة رائعة، فإنني لم أهمل علاقتي معها أبدًا. لم أقع مطلقًا في فخ الاستخفاف بشخص أحببته بشدة. ولم أغفل أبدًا عن أهمية علاقتنا. لقد رحلت الآن، لكنني لست نادمًا. على الإطلاق. لا زلت أفتقدها بشدة. لكنني لا أشعر بأي ندم حقًا. لأنه مثلما كنت أضع الأشخاص في المرتبة الأولى في حياتي العملية، جعلت علاقتي بها أولويتي الرئيسية. ضع الأشخاص في المرتبة الأولى، وكل شيء آخر سيعتني بنفسه بطرق متعددة. ونحن في الواقع نسينا هذه الحقيقة الأساسية للقيادة. إن عالم الأعمال أكثر تشابكًا من أي وقت مضى، لكن يجب علي القول بأن رجال الأعمال لم يسبق لهم أن يكونوا غير مترابطين بهذا الشكل. نحن نمتلك تكنولوجيا أكثر من أي وقت مضى في التاريخ، ومع ذلك نختبر القليل من الإنسانية. ونحن أكثر تعقيدًا عن ذي قبل بصورة واضحة. لكننا على الأرجح لم يسبق لنا أن نكون طائشين على هذا النحو. إن ما أحاول اقتراحه حقًا هو أن كونك عظيمًا في مجال الأعمال يدور حول التركيز المتألق على الأشخاص. الإيمان بهم. إشراكهم. الترابط معهم. خدمتهم. والاحتفال بهم. إذا كنت جادًا حقًا حول الربح في الأعمال، فعليك أن تصبح محورًا متحركًا، متحدثًا، حيًا، متنفسًا والذي يشع طاقة إيجابية، وتميزًا، وكرمًا على كل شخص كنت محظوظًا لتساعده".

"يا لها من طريقة لتوضيح كل شيء، جاكسون. شكرًا لك كثيرًا على المشاركة بصراحة. وأنا سأتفق معك. لا يبدو أن الناس يجرون المزيد من المحادثات الحقيقية. هناك الكثير من الرسائل النصية بدلًا من التحدث. يتناول الناس الوجبات معًا في المطاعم، لكن لا أحد يتحدث. لم يعد الناس ينظرون إلى بعضهم البعض. يبدو أن الناس يختبئون من العالم بالسماعات التي تغطي أذنهم وأجهزة التخاطب التي تغطي أفواههم. والداي، رحمة الله عليهما، لم يكن لديهما الكثير. لكن كل ليلة كانا يصممان على وجبة عائلية. كنا نشارك قصص يومنا حول طاولة عشاء مشتركة. كنا نتذكر الأجازات السعيدة. كنا نضحك معًا. كنا نساند بعضنا البعض. كنا نصارح بعضنا البعض. لقد كان ذلك في منتهى الأهمية. من الرائع سماع شخص ناجح مثلك، يا جاكسون، يؤكد على أن العلاقات مهمة بشكل لا يُصدق"، قلت ذلك وأنا أشعر بالحماس حيال الأفكار التي كان هذا الرئيس التنفيذي المتألق السابق يشاركها معي.

أجاب بتواضع صادق: "أنا مجرد بستاني الآن. لكن شكرًا. ومثلما أمضي أيامي الآن في زراعة هذه الأزهار الجميلة هنا في هذا التراس الرائع، استمر أنت في تنمية كل واحدة من علاقاتك مع زملائك وعملائك، وسوف تؤدي بشكل جيد. وعندما يتعلق الأمر بزملاء العمل، من فضلك تذكر بينما تغذي العلاقة، أن تحرص على أن تنمي الأشخاص. القادة دون منصب يهتمون برؤية الأفضل في الناس وتكوين ثقافة حيث يمكنهم أن يزهروا، بالطريقة نفسها التي يفهم بها البستاني الجيد أن التربة هي هدف حيوي ليس فقط لبقاء النبات على قيد الحياة ولكن أيضًا لنموه"، ذكر جاكسون، وكان المزيد من كلام عمله القديم يتسلل إلى الحديث.

"وتذكر أيضًا أن الناس يقومون بالأعمال مع الأشخاص الذين يحبونهم. يقوم الناس بالأعمال مع الأشخاص الذين يثقون بهم. يقوم الناس بالأعمال مع الأشخاص الذين يمنحونهم شعورًا بالتميز. عامل الآخرين وكأنهم أشخاص في غاية الأهمية. بإمكانك أن تستخدم قوة قيادتك لكي تصنع ذلك الفرق في متجر الكتب الذي تعمل به، يا بليك. سوف يحبك زملاؤك من أجل ذلك. وسوف يتهافت عليك عملاؤك. وسيصبحون أتباعك المتحمسين".

قلت بحماس: "أحب أن يكون لديّ 'أتباع متحمسون'". أخذت قضمة من بسكويتة.

توقف جاكسون للحظات. نظر في أرجاء الحديقة ثم قال: "أعرف أن كليكما مرتبط بجدول مواعيد، وأنا سأحتاج لأن أنهي بعض الأمور التي كنت أعمل عليها هنا قبل أن ينتهي يوم العمل. لكن لدي خمس قواعد قيّمة جدًا أريد أن أشاركها معك بحيث يمكنك أن تتقن مبدأ فلسفة القيادة بدون منصب الذي اكتشفته معي هنا اليوم".

سألت، فقط من أجل التوضيح، "المبدأ الذي علمتني هو كلما تعمقت علاقاتك، أصبحت قيادتك أقوى؟"

"هذا صحيح. وتمامًا مثل المعلمين الآخرين الذين قابلتهم حتى الآن، لدي الاختصار الخاص بي لكي يساعدك على تذكر هذه القواعد القوية".

أجبت بسعادة وأنا ألتهم بسكويت جاكسون اللذيذ: "أخبرني به. لقد بدأت أحب تلك الاختصارات التي لا تُنسى" .

قال وهو يجلس على دكة خشبية جميلة: "HUMAN".

ضحكت. صاح تومي، وهو يكتسب السمرة في الشمس في ركن على كرسي من الخشب: "إنه اختصار رائع، أليس كذلك؟" . كان لديه بتلات أزهار بيضاء رطبة بذرها بشكل غريب حول قدميه.

واصل جاكسون كلامه. "حرف H يرمز إلى كلمة Helpfulness، أي أن تكون مفيدًا. كما شاركت معك قبل قليل، ببساطة، تدور الأعمال إلى حد كبير حول كونك مفيدًا للآخرين. لذلك فإن إحدى أقوى الأفكار التي يمكنني أن أقدمها لك لكي تصل إلى إتقان القيادة هي أن تقوم دائمًا بفعل أكثر مما تقبض راتبك على فعله. إن تعويضك سيكون دائمًا تابعًا مباشرًا لمساهمتك، يا بليك. كم مرة تدخل إلى متجر أو مطعم ما وتتألم لأن الأشخاص الذين كانوا يعملون هناك كانوا فعلًا، فعلًا مُعاونين. إنه نادر جدًا. معظم الأشخاص عالقون في هذه الغيبوبة. لقد أصبحوا منزوعي الإحساس لرؤية العملاء يدخلون من الباب الأمامي، لقد بدءوا يستخفون بهم. لقد نسوا أن هناك إنسانًا حيًا أمامهم - وهو بشكل أساسي من يضع الطعام على مائدتهم كل ليلة. إن كلمة 'مفيد' هي كلمة بسيطة ومثيرة جدًا إذا آمنت بها في أعماقك، بحيث تصبح في صميم الطريقة التي تعمل بها وتعيش بها. كن مفيدًا. لا،

التزم بأن تصبح أكثر الأشخاص المفيدين الذين عرفتهم".

كل ما استطعت قوله هو، "رائع". لقد أثارت كلمات جاكسون فيضًا من الأفكار والمشاعر. لقد كانت القيادة أكثر بكثير مما حلمت أن تكونه. فهي لم تكن فقط طريقة يمكن لأي شخص حي اليوم، داخل أي منظمة -أعمال، مجتمع، دولة بأكملها- أن يستخدم قوته الفطرية لكي يُلهم الآخرين حتى يصبحوا كل ما كان يفترض بهم أن يصبحوا عليه، لكنها كانت أيضًا طريقة لكل واحد منا حتى يدرك أفضل إمكانياته ويحقق قيمة للعالم من حوله.

"أنت تعرف، يا بليك، البشر لديهم هذا الجوع البشري الجوهري عميقًا بداخلهم سواء كانوا يدركون هذا أم لا. كل واحد فينا يريد أن يعرف أننا نوسع إمكانياتنا وننمو كأشخاص. كل واحد فينا يريد أن يعرف أنه مهما فعلنا من أجل العمل، فنحن نصنع فرقًا بطريقة ما. ونحن جميعًا نريد أن نعرف أننا نعيش بطريقة والتي عندما نصل لنهاية حياتنا، لن نشعر بأننا قد أضعنا حياتنا هباءً. لا يريد أحد أن يصل لفراش الموت وينظر إلى الوراء على حياة لم تثمر شيئًا".

تلك الكلمات جمدتني في مكاني. أخذت نفسًا عميقًا. تأملت كيف كنت أعيش. وأدركت أنه إذا لم أصنع بعض التغييرات العميقة الآن، فسوف يقدم لي مستقبلي المزيد مما كنت أختبره في الماضي. لم أرغب في أن أصل إلى يومي الأخير وأدرك أنني قد عشت بشكل أساسي نفس السنة خمسة وثمانين مرة.

"وهذا يجلبني إلى حرف U في اختصار HUMAN، فهو يرمز إلى Understanding أي الفهم. لكي تبني علاقات ذات مستوى راقٍ، لن تحتاج فقط لأن تكون مفيدًا بشدة، بل من الضروري أيضًا أن تكون محترفًا في فهم الناس. وهذا يعتمد على واحدة من أهم مهارات القيادة: الاستماع العميق. تحدث قليلًا واستمع أكثر. أنت الآن قد تسمي كونك مستمعًا جيدًا 'مهارة سهلة'. لكن ذلك لن يكون دقيقًا، يا صديقي. فإذا كانت سهلة جدًا، إذن لماذا الشخص الذي يعرف حقًا كيف يستمع من أعماقه هو من الأنواع المهددة بالانقراض؟ كم عدد الأشخاص الذين تعرفهم والذين، عندما تتحدث إليهم، يجعلونك تشعر وكأن العالم من حولهم قد توقف لأنهم يمرون بسحر حقيقي بما تقوله وما سيخرج من فمك بعدها؟ كم عدد

الأشخاص الذين تعرفهم والذين يستمعون بتركيز شديد لدرجة أنهم يبدون وكأنهم قادرون على سماع الصمت بين كل كلمة من كلماتك؟"

أجبت على الفور: "لا أحد. لا أستطيع حتى أن أفكر في شخص واحد".

"لا يوجد الكثير من حولنا. مما يسمح لك بفرصة هائلة للبروز فوق الحشد، ولبناء سمعتك كقائد ممتاز دون منصب. وهذا ينبع من رغبتك في بذل المجهود الإضافي. فعدد قليل جدًا من الناس مستعدون للقيام بأي شيء من أجل التفوق والامتياز. إن فكرة معظم الناس عن الاستماع هي ببساطة الانتظار حتى ينهي الشخص الآخر كلامه وبذلك يتمكنون من مشاركة الرد الذي كانوا يتدربون عليه. بالنسبة لمعظمنا يصرخ غرورنا بصوت مرتفع لدرجة أننا لا نستطيع سماع ما يقوله أي شخص آخر. معظم الناس لا يستطيعون أن يستمعوا بشكل جيد".

"ولِمَ لا؟" سألت، وأنا مندهش من أن القيادة تتعلق كثيرًا بالاستماع الجيد.

"بسبب مجموعة من الأمور. أولًا، يعاني الكثير منا من اضطراب نقص الانتباه التراكمي. فالكثير من الرسائل والإعلانات والمعلومات تنهمر علينا كل يوم لدرجة أنها تجعل رءوسنا تدور. لم يسبق أن كان هناك هذا الكم الهائل من المُلهيات المتاحة للبشر. إنها تُربك عقولنا وتُبدد طاقاتنا. هذا يجعل الانتباه شحيحًا جدًا وسلعة ثمينة. ومع كل الأشياء التي نعالجها، لا يتبقى لنا الكثير من الانتباه لنوليه للأشخاص الذين يتحدثون إلينا. إنها جريمة، لأنهم يشعرون بذلك. إن واحدًا من أعمق احتياجات الإنسان هي الحاجة لأن يُفهم. نحن جميعًا نمتلك صوتًا بداخلنا. نحن جميعًا نريد أن نعبر عنه. وعندما نشعر أن شخصًا ما قد أخذ الوقت ليسمعه ويقدّره، فإننا نفصح عن أنفسنا لذلك الشخص. إن ثقتنا، واحترامنا، وتقديرنا التام لذلك الشخص ترتفع بصورة كبيرة".

اتفقت معه: "وكذلك تفعل علاقتنا معه".

"بالضبط. إن الاستماع العميق هو واحد من أشجع -وأندر- الأفعال الرئيسية للقيادة الحقيقية. أنت تعرف، يا بليك، أن جزءًا كبيرًا من عملك في متجر الكتب ذلك هو أن ترتقي بالناس في عالم يحطم الأشخاص. ومن الطرق الذكية للقيام بذلك هي أن تخلق حولك مساحة من الاستماع والتي يمكن لزملائك وعملائك أن

يدخلوها. أنت تحترم شخصًا ما فعلًا من خلال منحه الاستماع الجيد"، توقف جاكسون للحظات. وقطف زهرة لؤلؤ وهذّب الساق، وهو يفكر بهدوء.

"من الأسباب الأخرى التي تجعلنا نستمع بشكل سيئ هو الغرور، كما ذكرت".

"حقًا؟"

"بالتأكيد. الحقيقة هي أن معظمنا عبارة عن كائنات غير واثقة بشكل كبير. لذلك عندما نذهب للعمل كل يوم، نريد أن يعتقد الناس أننا أذكياء، وأقوياء، ومتماسكون. إنه غرور خالص. ونظل عالقين بذلك النموذج القديم للقيادة الذي يقول إن أفضل قائد هو من يتحدث أكثر، ويتكلم بصوت مرتفع، ويستمع أقل. نحن نرتكب خطأ التفكير بأن الشخص الذي يتحدث أكثر هو الشخص الذي يمتلك جميع الإجابات. هذا خطأ. القيادة تدور حول الاستماع. والسماح للآخرين بأن يشعروا أنه يتم الاستماع إليهم. هذا الأمر يتطلب شخصًا عظيمًا. يؤمن بعض الأشخاص حقًا بأن الاستماع مهارة سهلة. لكن في الواقع، هي في غاية الصعوبة. والأمر يتطلب شخصًا شجاعًا لكي يطفئ ضجة الغرور ويرفع صوت الاستماع. الأمر يتطلب إنسانًا قويًا وواثقًا لكي يكون هادئًا بما يكفي حتى يسمح لأفكار الآخرين بأن تؤخذ في الاعتبار ويُستمع إليها".

مشي جاكسون إلى تومي وجلس بجانبه.

"تعالَ إلى هنا، يا بليك. دعنا نحصل على بعض من هذه الشمس".

كانت الشمس تنخفض في سماء مانهاتن. لم تكن هناك سحابة واحدة. كانت الأبراج الحديثة تتلألأ، وكنت أستطيع سماع الضجة من الشوارع المزدحمة أسفلنا. خطرت على بالي فكرة عندما جلست إلى جوار هذين المعلميْن: لقد كان هذا يومًا رائعًا بصدق لنحيا فيه.

"إليك القصد من وراء أن تصبح جيدًا في فهم الأشخاص والاستماع لهم بعمق: أنت قدمت لهم هدية لا يتلقاها معظم الأشخاص. معظم الأشخاص -وأنا جاد في هذا الشأن- قد قضوا حياتهم بالكامل دون أن يُظهر لهم أحد كيف يبدو ويكون الاستماع المُتقن. والسبب؟ لأننا جميعًا منشغلون بشكل لا يُصدق - ومُستغرقون في التفكير. إنها جميعًا أعذار بحتة، بالطبع. لكن عندما تستمع -والاستماع شيء مختلف تمامًا

عن السماع- يبدأ المتحدث في الشعور بأن هناك من يفهمه. يبدأ جوعه الشخصي في أن يُسمع صوته بالشبع. إنه يشعر بالأمان. تزيد الثقة. ثم خمن ماذا يحدث بعد ذلك؟"

أجبت وأنا أميل للأمام باهتمام: "ليس لدي فكرة، جاكسون".

"لأنهم يشعرون بالأمان، يبدءون في إزالة الدرع الواقي ببطء والذي يرتدونه كل صباح قبل أن يغادروا منازلهم الآمنة ويخرجوا إلى عالم صعب وسريع. إنهم يفككون الجدار الحامي الذي شيدوه ضد خيبة الأمل والتثبيط التي يتوقعونها من الناس في حياتهم. ذلك الشخص يبدأ في رؤية أنك تهتم حقًا لأمره. ذلك الشخص يبدأ في فهم أنك تريده أن يربح. ذلك الشخص يبدأ في إدراك أنك تضع أفضل مصالحه في اعتبارك. وهكذا يبدأ في إعطائك أفضل ما لديه".

أجبت: "إنها عملية ساحرة".

"إنها كذلك. وعندما يبدأ ذلك في الحدوث، تبدأ العلاقة في الصعود إلى نجاح كليّ. يبدأ زملاؤك في تبجيلك. سوف يناصرونك، ويشجعونك، وسوف يدافعون عنك عندما تحتاج إليهم. وسوف يصبح عملاؤك سفراء النوايا الحسنة يروّجون اسمك الجيد لأي شخص يهتم بالاستماع إليهم، في كل شارع يسيرون فيه".

بدأ ثلاثتنا في الضحك. كان شغف جاكسون ملموسًا. استطعت أن أرى بسهولة أنه يحب التحدث عن القيادة، وقوة العلاقات، وتطوير نبوغ الأشخاص.

"حرف M في اختصار HUMAN يرمز إلى كلمة Mingle ومعناها الاختلاط بالناس. كن موجودًا للارتباط بزملائك والتواصل مع عملائك. هناك قيمة مذهلة في الانتشار. النتائج الإيجابية والانتصارات الرائعة التي لم تتوقعها أبدًا تبدأ في الظهور فقط لأنك تختلط مع الناس الذين تعمل معهم. عندما يرى الناس وجهك، ستصبح بارزًا. سيتعرفون عليك. ويبدءون في الإعجاب بك. وتذكر دائمًا أن الناس يحبون القيام بالأعمال مع الأشخاص الذين يحبونهم".

"هذا حقيقي جدًا، يا جاكسون. إن عملائي في متجر الكتب يحبونني كثيرًا بسبب حماسي للكتب. ولذلك يستمرون في العودة مجددًا".

"في هذه الأوقات التنافسية، الحفاظ على علاقاتك نظيفة وقوية أمر في غاية

الأهمية. الآن ليس الوقت لكي تختبئ داخل حجيرتك. الآن ليس الوقت لكي يتراجع أي شخص في مجال الأعمال خلف جدار من البريد الإلكتروني. الآن هو بالتأكيد الوقت لكي تكون متواجدًا تبني الجسور، وتشمر عن ساعديك، وتتواصل مع زملائك وعملائك بينما تساعدهم في الوصول إلى حيث يريدون أن يصلوا. تناول القهوة مع مساهميك. تناول الغداء مع عملائك. اكتشف الأمور التي تقلقهم وتُبقيهم مستيقظين طوال الليل وكيف يشعرون خلال تلك الفترة من الاضطراب الشديد في عالم الأعمال. أخبرهم بأنك معهم ليس فقط في الأوقات السهلة لكن في الأوقات الصعبة أيضًا. إنهم لن ينسوك أبدًا بسبب هذا. وسوف يكافئونك بإخلاصهم".

سألته بفضول: "هذا مثير للاهتمام. وماذا عن حرف A في اختصار HUMAN؟" .

"إنه يرمز إلى كلمة Amuse أي تسلى"، هكذا جاءت إجابة جاكسون الدافئة. "يعتقد معظمنا أن العمل يجب أن يكون في منتهى الجدية. نحن نخاف إن ضحكنا وحظينا ببعض المرح وأصبحنا مداعبين قليلًا في الوقت المناسب، أن يظن الناس أننا نهدر الوقت وأننا غير مُنتجين. لكن إليك الحقيقة، يا صديقي: إن وجود بعض المرح أثناء قيامك بعمل عظيم سوف يساعدك على تعزيز إنتاجيتك. فالمرح يجعلك أكثر اهتمامًا بما تفعله. المرح يجعلك تريد أن تتعاون أكثر. وعندما يحظى الناس بالمرح، تنتقل طاقة منظمتهم بالكامل إلى مستويات أعلى وأعلى. عندما يستمتع الناس بأنفسهم في العمل، تقل مستويات التوتر لديهم، ويكونون أكثر استعدادًا للقيام بما هو غير متوقع لكي يلبوا احتياجات جميع العملاء، ويكونوا أكثر حماسًا للعمل بجد أكثر. من فضلك تذكر قيمة أن تتسلى وتنخرط في العمل عندما تدخل إلى متجر الكتب كل يوم. وتذكر الحاجة لتسلية وإشراك جميع الزملاء من حولك، حيث إنك الآن قائد دون منصب".

نظر جاكسون إلى ساعته. ثم بدأ في التحدث بسرعة أكبر مع عدم فقدان تركيزه عليّ وعلى الدروس التي كان يشاركها، ثم أكمل: "حرفN الأخير في اختصار HUMAN سوف يوصلك بواحدة من أفكار القيادة المفضلة لدي، يا بليك"، واصل جاكسون الحديث، بينما بدأت شمس الظهيرة في النزول خلف أبراج المكاتب والمعالم التذكارية الرهيبة التي تكوّن ناطحة السحاب الشهيرة لمدينة نيويورك. "إنه يرمز إلى كلمة Nurture أي التغذية. كما اقترحت منذ قليل، قبل زوال بعض أفضل الشركات

لدينا، كانت الأعمال تدور حول 'أنا أنا أنا' في مقابل 'نحن نحن نحن'. كانت الطريقة القديمة لممارسة الأعمال تدور حول الحصول على الأموال. كانت تدور حول تقديم أقل ما يمكن مقابل الحصول على أكبر قدر ممكن من الأموال في أقل وقت. إن عمق واتساع علاقتك مع كل واحد من عملائك وكل من تعمل معهم لم يكن بتلك الأهمية. فقد كان من الممكن التضحية بالعملاء. فإذا فقدت أحد العملاء بسبب أنك غير صادق في كلامك أو أنك لا تفي بما قلت إنك ستفعله - فلا بأس بذلك. ابحث عن عميل غيره. وإذا كان هناك زميل غير راضٍ عنك لأنك لم تقدّره أو لأنك كنت غير منصف بطريقة ما - فلا مشكلة. فقط اخرج وابحث عن بديل آخر لذلك الرأس مال البشري.

لكن أنت تعرف أن الأعمال لم تعد كما كانت عليه مسبقًا. مع كل الترابط غير المسبوق الذي أدخلته التكنولوجيا إلى حياتنا، أصبح فقدان عميل واحد غاضب مكلفًا جدًا. كل ما يتطلبه الأمر عميل واحد برسالة ليهدم سمعتك ويدمر اسمك التجاري. على الجانب الآخر، يكفي وجود عميلة واحدة تشعر بالبهجة الخالصة بسبب الطريقة التي أذهلتها بها لكي تنشر كلمة طيبة عن أعمالك العظيمة للآلاف من متابعيها. وعندما يتعلق الأمر بزملائك، فإن عالم العمل الجديد يهتم بتلك الموهبة. لا يمكنك أن تعامل البشر مثل رأس المال لأنهم ليسوا كذلك. افقد شخصًا واحدًا عظيمًا، وسوف يكلفك الأمر أكثر بكثير مما تتخيل.

"إذن كل ما أقوله هو، أن تغذي وتدعم من حولك. كن لطيفًا بصورة مذهلة. إن كونك لطيفًا لا يعني أن تكون ضعيفًا. من فضلك لا تخلط بين الطيبة والضعف. إن القادة دون منصب يوازنون ببراعة بين كونهم حنونين وكونهم شجعانًا. بين كونهم ودودين وكونهم حازمين. بين كونهم مخلصين وكونهم أقوياء. نعم، هم بالتأكيد يضعون الأشخاص والعلاقات في المرتبة الأولى. لكن لا أحد يقول إنهم لا يطلبون أعلى أداء، وأكبر التزام، وأكثر النتائج روعة. إنهم ينجحون في أن يكونوا حنونين وصارمين في الوقت نفسه. إنها نقطة توازن نادرة لكي يحققوها. لكن مع التفاني والممارسة، سوف تصل لذلك. وإذا كنت ترى أن اللطف كاستراتيجية عمل شيء بسيط وفي منتهى الوضوح، فلماذا إذن لا يمارسها سوى عدد قليل جدًا من الأشخاص؟ الأمر يتطلب فهمًا مُتقنًا للعلاقات الإنسانية حتى ترى أفضل ما في الأشخاص الذين عليهم

أن يروا أفضل ما فيهم. عليك أن ترى الناس كما هم بدقة لكن عاملهم دائمًا بدرجة من الاحترام واللطف والتي تجعلهم يتقدمون بسرعة إلى كل ما قد حلمت أنهم يستطيعون أن يحققوه. خصص وقتًا كل يوم وسط فوضى مهامك اليومية لكي تنمي علاقاتك، وتقدم لكل من حولك ابتسامة، أو كلمة إيجابية، أو إيماءة تدل على الاهتمام. تلك التصرفات ليست علامة على شخص ضعيف. لا، إنها تصرفات قائد جريء. لذلك كن مُغذيًا. كن مهتمًا بشكل مذهل. كن لطيفًا بصورة استثنائية. اترك كل شخص يمر بطريقك أفضل، وأسعد، وأكثر انخراطًا مما وجدته. ثم راقب ماذا سيفعل ذلك لمهنتك".

"ولحياتك"، ذكر تومي، بينما كان يتأمل واحدة من المنحوتات على التراس.

"حسنًا، هذا هو كل ما لدي لأقوله، يا بليك. اهتم بالناس وستهتم الأموال بنفسها. ساعد الناس في الوصول لأهدافهم، وسوف يساعدك الناس في الوصول لكل واحد من أهدافك. اجعل الأشخاص الذين تمارس معهم الأعمال فائقي النجاح، وسيجعلونك دون ريب فائق النجاح. إن قانون التبادل قانون عميق جدًا للقيادة والطبيعة البشرية".

قلت بتقدير، "سوف أتذكره، يا جاكسون".

"رائع. فقط تذكر أن ذلك القانون يتحدث ببساطة عن حقيقة أن الناس يشعرون بشكل تلقائي بالتزام شديد ورغبة في التجاوب مع اللطف والدعم الذي قدمه شخص آخر لهم. نحن لدينا هذا الميل البشري الفطري لأن نكون طيبين مع الأشخاص الذين كانوا طيبين معنا. لذلك فإن خلق قيمة للآخرين وكونك لطيفًا بصورة استثنائية معهم يؤسس هذه الرغبة بداخلهم لكي يردوا المعروف. أنت الآن طبعًا تريد أن تفعل كل هذا بحسن نية. أنت تريد أن تكون طيبًا مع الأشخاص لأن هذا هو الشيء الصحيح لتفعله بعكس أن تفعل ذلك من أجل أن تتلاعب بهم لكي يشعروا أنهم مُجبرون على منحك ما تريده. إن المساعدة والإعطاء دون أي تطلعات حقيقية لأي شيء في المقابل هي هبة حقيقية. إن أي شيء أقل من هذا ليس هبة على الإطلاق. وعندما تعطي من منطلق هذه العقلية السخية، مثلما أقول، تظهر نتائج إيجابية مدهشة في طريقك".

"أنا أسمعك تمامًا"، أجبت، وأنا أتمنى أن أحظى بالمزيد من الوقت مع مفكر الأعمال العالمي هذا الذي يرتدي الآن ثياب بستاني بسيط.

مد جاكسون يده إلى جيبه وأخرج حقيبة صغيرة أخرى من البذور.

"تفضل، يا بليك، هذه بذور بعض أزهار عباد الشمس النادرة. إنها تذكِرة صغيرة لك حتى تنمي الأشخاص. آمن بهم. اهتم لأمرهم. قم بتغذيتهم. اروهم. أعطِهم أفضل ما يمكنك تقديمه لهم. ثم شاهد بعدها المحصول الذي سينبت. أنا أعلم كم يبدو هذا سخيفًا. لكن التشبيه يتحدث عن حقيقة طبيعية خاصة بالقيادة: الأشخاص هم أكثر العناصر أهمية من أجل أعمال رابحة".

أضاف تومي بنبرة مخلصة، "والعلاقات واحدة من أهم الأجزاء الضرورية لحياة رائعة".

اقترب جاكسون. قال لي وهو يعطيني حضنًا أخيرًا، "امنحني بعض الحب، يا صديقي. كان من المسلي مقابلتك. أستطيع القول بأنك رجل مهذب. هذا مهم جدًا في هذا العصر حيث إن كونك حقيقيًا أمر ضروري أكثر من أي وقت مضى. وأنا لا يراودني أدنى شك بأنك ستصبح قائدًا دون منصب مدهش والذي سيؤثر إيجابيًا في حياة الكثير من الأشخاص. مهلًا، احرص على استخدام تلك البذور. إن الأزهار التي ستنمو منها سوف تبهرك بالتأكيد".

حديث القيادة الثالث

لفلسفة القيادة بدون منصب:

كلما تعمقت علاقاتك،

أصبحت قيادتك أقوى

القواعد الخمسة

الإفادة Helpfulness

الفهم Understanding

الاختلاط Mingle

التسلية Amuse

التغذية Nurture

خطوة عمل فورية

خذ خمس دقائق الآن للتفكير في الشخص الذي كان له أكبر تأثير عليك. ما الأشياء الثلاثة التي جعلته مميزًا جدًا؟ كيف يمكنك أن تُدخل هذه المعتقدات/السلوكيات وأساليب البقاء إلى حياتك العملية والأسرية بدءًا من اليوم؟

اقتباس عن القيادة لتتذكره

لا يمكن أن يصبح أي شخص قائدًا عظيمًا إذا أراد أن يقوم بكل شيء بنفسه أو أراد أن يُنسب إليه كل الفضل في القيام به.

-أندرو كارنيجي

الفصل 7

حديث القيادة الرابع: لكي تصبح قائدًا عظيمًا، كن أولًا شخصًا عظيمًا

إذا كان كل شخص راضيًا عن نفسه، فلن يكون هناك أبطال.

-مارك توين

كان المساء في أوله في الوقت الذي وصلنا فيه أنا وتومي إلى مقاطعة Meatpacking، وهي مكان في وسط المدينة على الجانب الغربي معروف بالخروجات العصرية والمتاجر المواكبة لأحدث الطرازات. كان تومي هادئًا. استطعت القول بأن هناك شيئًا ما يجول في خاطره.

"بليك، يا صديقي"، قالها ونحن ندخل إلى مطعم راقٍ يُسمى VuDu. "أنت على وشك مقابلة آخر معلم من المعلمين الأربعة. إنه إنسان استثنائي آخر والذي سيحدثك عن المبدأ الرابع والأخير لفلسفة القيادة بدون منصب بحيث تتمكن من تحرير القائد بداخلك والعمل بأفضل مستوى لديك. بعد ذلك، سينتهي وقتنا معًا". لم يقل تومي أي كلمة أخرى. نظر بعيدًا عني. سمعته يتنهد.

"لكن أنا متأكد من أنني سأراك في العمل كل يوم، يا تومي. وعليك أن تشاهد الطريقة التي سأظهر بها بدءًا من صباح الاثنين عندما أعود لمتجر الكتب. فقط شاهدني! أنا أشعر بأنني مختلف تمامًا بشكل جذري. أنا متأكد جدًا من أنني سأصبح نجم الروك في موقعنا"، هتفت بدرجة مرتفعة جدًا من الانفعال.

ظل تومي صامتًا. لقد حدّق ببساطة إلى الأسفل متعمدًا بينما مشينا عبر مدخل المطعم ثم نزلنا مجموعة من درجات السلم إلى الطابق السفلي. ورغم أن المكان أسفل الأرض، فإنه كان مشرقًا ومُرحبًا برسومات من الفن الحديث في إطارات معدنية سوداء مُعلقة على الجدران. وبينما كنا نسير في طريقنا عبر الرواق، كانت هناك موسيقى رائعة تُعزف بينما كان يمر بجانبنا أشخاص مظهرهم جميل في ملابس سوداء. كنا على الأرجح متوجهين إلى صالة للاستجمام أو ما شابه. لم أكن متأكدًا تمامًا مما يخطط له تومي أو إلى أين يأخذني إلى أن وصلنا إلى باب زجاجي محفور على زجاجه البلوري الأخضر الكلمات التالية: 'منتجع ومركز آمبر الصحي'. وبأسفلها كُتب: 'جيت بريسلي، أخصائي التدليك المعتمد'.

تحدث تومي بلطف، "استعد لمقابلة معلمك الأخير، يا بليك العظيم. إنه مذهل حقًا. لكن علينا أولًا أن ننتظر دورنا. كما ترى، إنه شخص يتمتع بشعبية كبيرة"، لاحظ تومي وهو يشير إلى غرفة انتظار ممتلئة بأشخاص يرتدون ملابس على الموضة.

سألت، "هذا المعلم أخصائي تدليك؟"

"نعم. واحد من أحسن الموجودين. لقد قام بعمل قدر هائل من التدليك لي في الفترة التي عرفته فيها، وأنا لا أستطيع بالفعل أن أجد كلمات تصف ما شعرت به عندما قام بذلك. إن جيت يمتلك أيادي سحرية. هل قمت بعمل تدليك من قبل، يا بليك؟"

"لا. لم أجرب من قبل".

"حسنًا، أنت مدعو".

"هل سيقوم بعمل تدليك لي؟"

أجاب تومي، "هذا إذا كنت محظوظًا فقط. فقط إذا كنت محظوظًا فعلًا. إن جيت دون شك هو أشهر أخصائي تدليك في مدينة نيويورك كلها. إن جميع الفتية من وول ستريت يأتون إلى هنا لكي يتخلصوا من التوتر ويجددوا نشاطهم. نجوم السينما وعارضات الأزياء كثيرًا ما ينتظرون دورهم في غرفة الانتظار هذه. لقد سمعت أنه حتى بعض أفراد العائلة الملكية البريطانية قد قاموا برحلة إلى جيت لكي يعيدهم إلى أفضل حالاتهم. إنه نابغة فيما يقوم به. وواحد من أفضل أصدقائي في العالم بأكمله".

سألت بصدق: "إذن لماذا علينا أن ننتظر في الطابور؟"

أجاب تومي: "لأنه قبل كل شيء، هذا الرجل عادل. إنه شخص يتمتع بنزاهة عميقة، مثل كل واحد من المعلمين المميزين الذين قابلتهم اليوم. إنه يعيش من أجل فعل الشيء الصحيح، ليس بطريقة باردة ومملة، لكن بطريقة توازن بين كونه يتمتع بأخلاقيات مرتفعة وكونه رائعًا بشدة. مهلًا، هذا يبدو شاعريًا نوعًا ما، أليس كذلك، يا بليك؟" ذكر تومي بغمزة، وهو يصفعني على ظهري مُداعبًا.

بعد حوالي ثلاثين دقيقة، وجدنا أنفسنا أمام جيت بريسلي، أخصائي التدليك المتألق لنيويورك. ألقى جيت نظرة علينا. عند رؤية تومي، ارتسمت على وجهه

ابتسامة عريضة. "أهلًا، تومي. كنت أتساءل متى ستمر. من الرائع رؤيتك. أنا سعيد حقًا لأنك هنا".

قام الصديقان بإعطاء بعضهما البعض حضنًا دافئًا ثم تظاهرا بشكل مداعب أنهما يتلاكمان. لا بد أن هذا كان من طقوس صداقتهما. لقد وقفت هناك أشاهدهما وهما يتصارعان بنشاط مثل تلميذين صغيرين. كان هذا مسليًا. لقد كان هذا يومًا لا يُنسى بحق.

"أراهن أن هذا هو بليك من متجر الكتب"، قال جيت، وهو يلتفت إليّ ويمد كلتا يديه ليصافحني - المصافحة التي يفضلها أرقى السياسيون.

قال بدفء حقيقي: "من الرائع مقابلتك".

أجبت، "بل السرور لي، يا جيت. يا له من نادٍ تملكه هنا".

"أنا مسرور به كثيرًا، يا بليك. لكنني سأعترف بأنني أستحقه، أيضًا. فأنا لا زلت أعمل بجد أكثر من معظم الأشخاص الذين ستقابلهم. إن الدماء، والعرق، والدموع هي أمور ضرورية لتحقيق الأحلام، والآمال، والفرح. إن مساعدة الناس للبقاء في أعلى مستويات من الصحة بحيث يتمكنون من القيادة بدون منصب تجري في عائلتي. أنا الجيل الرابع في هذه المهنة. وأنا أراها كصنعتي. وأحصل على الكثير من الإشباع من مهنتي لأنني أعرف أن الناس لا يمكنهم أن يصبحوا عظماء في حياتهم العملية بصورة مدهشة حتى يصبحوا أولًا عظماء في حياتهم الداخلية بصورة مدهشة. لا يمكنك تنشيط أي شخص من حولك إذا كنت أنت لا تمتلك الطاقة. وليس من الممكن أن تجعل الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم حتى تشعر أنت بالرضا الشديد عن نفسك. إن هدفي هو أن أصبح أفضل في هذا كل يوم حتى أتمكن من مساعدة المزيد من الناس في أن يصبحوا أكثر صحة وقوة. على أية حال، فلنكتفِ بهذا عني. نحن نحتاج لأن نركز عليك. أولًا، لقد سمعت أنك خدمت في الحرب".

"لقد فعلت، جيت. لقد كان وقتًا عصيبًا. وذهابي إلى الحرب سبب لي الكثير من الألم عندما حاولت أن أنتقل مجددًا إلى الحياة المدنية. لقد شعرت فعلًا بالتثبيط وكنت عاجزًا حقًا عن التقدم في الأعوام القليلة الماضية. لكنني أشعر بالتشويق لإخبارك بأنه كنتيجة لما تعلمته اليوم عن القيادة بدون منصب، أنا أرى التجربة

كلها بشكل مختلف تمامًا. أنا الآن أفهم أنها ستخدمني كثيرًا. وإنه بإمكاني أن أستفيد من وقتي في الحرب للارتقاء بالأشياء إلى مستوى جديد كليًا من إتقان القيادة في كل ما أقوم به".

"هذا صحيح تمامًا، يا بليك. لكنني أود أن أعبر لك عن شكري لما فعلته. ولكل التضحيات التي أنا متأكد من أنك قدمتها. أنت وزملاؤك من الجنود قد فعلتم الكثير لكل مواطن أمريكي. شكرًا لكم".

قلت بامتنان، "على الرحب، جيت. من الرائع أن أكون هنا".

"حسنًا سوف أدخل مباشرة فيما أحضرك تومي لمنتجعي حتى تتعلمه. هل هذا جيد؟"

"بكل تأكيد".

"حتى الآن أنت قابلت آنا الجميلة وتعلمت المبدأ الأول لفلسفة القيادة بدون منصب".

ذكرت بسرعة: "لا أحتاج لمنصب لكي أصبح قائدًا".

"ممتاز. أنت أيضًا قابلت أسطورة التزلج المحبوب، والرياضي المحترف السابق الجذاب تي واي بويد، واكتشفت المبدأ الثاني. هل تتذكره، يا بليك؟" تساءل جيت بصوت مرتفع.

أجبت بثقة، "بالطبع. الأوقات الصعبة تصنع قادة عظماء".

"رائع". صفق جيت بيديه. ذكر بابتسامة لطيفة، "هذا الشاب طالب ممتاز، تومي. لقد تعلم الدروس جيدًا".

"أنا أعلم"، أجاب تومي وهو يتفحص اللوحات التي غطت الجدران. "أنا فخور به حقًا".

"المبدأ الثالث من فلسفة القيادة بدون منصب هو كلما تعمقت علاقاتك، أصبحت قيادتك أقوى. أنا متأكد أن صديقي جاكسون البستاني صاحب الرؤى قد علمك هذا المبدأ القوي".

"وأنا لدي البذور لكي أثبت هذا"، قلت وأنا أمد يدي داخل جيبي وأخرج واحدة.

ابتسم جيت مرة أخرى. "نعم، إنه شاب رائع جدًا. إذن هذا يجلبك لي. أنا لدي جميع المعلومات عن المبدأ الرابع والأخير، يا بليك. وقد يكون هذا هو الأكثر أهمية. أنا أقول هذا بمنتهى التواضع. لكنني أؤمن بأن هذا حقيقي. هذا المبدأ هو الأساس الذي يربط الأمور ببعضها. لا يمكنك أن تقود دون منصب إلى أن تفهم هذا الدرس بشكل صحيح".

سألت دون صبر، "و ما هذا المبدأ؟"

سألني جيت بأدب، "قبل أن أشاركه معك، هل لي أن أطرح عليك سؤالًا؟"

"بالطبع".

"ماذا سيكون رأيك في رياضي محترف أخبر مراسلًا صحفيًا في غرفة تبديل الملابس بأنه قد اتخذ قرارًا بعدم التدرب بعد الآن، وبالتوقف عن كل التمرينات، وبالتوقف عن جميع التحضيرات المسبقة - لكنه كان لا يزال متأكدًا من أنه سيؤدي كنجم متألق في أرض الملعب؟"

أجبت بصراحة: "سأعتقد أنه مجنون قليلًا".

"هذا صحيح"، قال جيت وهو يومئ برأسه. "إنه غير منطقي بالمرة، أليس كذلك؟ مع هذا، يا بليك، قبل أن نذهب للعمل على أمل أن نقدم أفضل مبارياتنا، كم منا في مجال الأعمال يخصص الوقت للتدريب، والتمرن، والاستعداد؟"

اعترفت بصراحة، "لا يفعل الكثير من رجال الأعمال هذا".

"بالضبط. ومع هذا يتوقعون الحصول على نتائج ساحرة. إن ذلك لا يختلف عن جنون الرياضي المحترف الذي يريد الفوز بالبطولة دون أن يكون عليه الاستعداد لها. لذلك فإن هذا المبدأ الأخير للقيادة دون منصب يدور حول أهمية تدريب وتقوية قائدك الداخلي بحيث تؤدي بمستويات استثنائية عندما تخرج للعمل. وبناء كميات هائلة من القوى الداخلية بحيث تصبح لا تُقهر في وجه التغيير العميق والضغوط عديمة الشفقة".

"إنه مذهل بالفعل، يا جيت. كنت ألعب كرة القدم في المدرسة وأحب الرياضة، لذلك فإن تشبيه الرياضي جاء في موضعه الصحيح. وهو صحيح جدًا، الآن عندما فكرت فيه. أنا لا أتدرب بجد لكي أصبح في أفضل حالاتي قبل أن أذهب إلى متجر

الكتب، ومع هذا أتعجب لماذا تكون نتائجي أقل من مذهلة. أظن أنني لا أتحمل مسئولية أفعالي. أنا أرى المزيد من الإثباتات على لعبي لدور الضحية".

"لكي تصبح قائدًا عظيمًا، كن أولًا شخصًا عظيمًا. إن الأمر بسيط جدًا على هذا النحو. إن المنظمة الممتازة هي في الواقع عبارة عن مجموعة من الأشخاص الذين يُظهرون التميز الشخصي في كل ما يفعلونه. لذلك عندما تقوم أنت وكل واحد من زملائك بإيقاظ القائد بداخلكم والعمل بأفضل مستوياتكم، سوف ترتفع شركتك تلقائيًا إلى أفضل مستوياتها. هل هذا منطقي؟" سأل جيت بحماس.

أجبت: "منطقي تمامًا".

أضاف جيت: "العظمة الخارجية تبدأ من الداخل. فلا يمكنك أن تطلق العنان لأدائك العالي في العمل حتى تشعر بأنك تعمل بأعلى مستوياتك. ولا يمكنك أن تُظهر صلابة على مستوى عالمي في وجه المنافسة إذا كنت لا تحمل صلابة عقلية بداخلك. ومن غير الممكن أن تحرر أفضل ما في زملائك دون أن تتواصل أولًا مع أفضل ما في نفسك. هذا الدرس الأخير يدور حول القيادة الشخصية. قد نفسك أولًا. حينها فقط ستصل إلى مكانة حيث تصبح شخصًا قادرًا على قيادة الآخرين. كرّس نفسك لأن تصبح قويًا بصورة مذهلة من الداخل لدرجة أن تبدو مقاومًا للفشل من الخارج. اعمل جاهدًا على نفسك بحيث تبدأ جميع الكنوز المدفونة النائمة عميقًا بداخلك بالكشف عن نفسها لكل عنصر في العالم من حولك. ابدأ في تطهير جميع معتقداتك السلبية وافتراضاتك الخاطئة حول نوع القائد الذي يمكنك أن تصبح عليه وكذلك حول الإنجازات العميقة التي يمكنك أن تحققها. نمِّ الوعي الذاتي لكي تصل إلى علاقة وطيدة مع إمكانياتك التي كانت ساكنة بداخلك من قبل، وأكبر طموحاتك، وأعلى أهدافك. قم بالعمل الداخلي المطلوب حتى تجعل شخصيتك أغنى، ونواياك أنقى، وأفعالك أكبر. تدرب بجد أكثر حتى تجعل صحتك في أعلى مستوياتها بحيث تكون كل يوم ممتلئًا بالطاقة ومتوهجًا بالحيوية. فكما تعلم، النجاح من نصيب المجتهد".

أجبت: "أنا حتمًا أفهم ذلك الآن".

"إن جزءًا من كونك شخصًا عظيمًا بصدق وأن تقود نفسك يتضمن أيضًا معالجة البعد العاطفي لحياتك الداخلية، والتخلص من أي استياء قد تكون تحمله بداخلك،

والتخلي عن جميع العادات البالية من الماضي. إن جميع تلك الأمور البالية تبطئك وتحجب عظمتك من التعبير عن نفسها بصورة تامة. والقيادة الذاتية الحقيقية تتطلب بالإضافة لذلك العمل على حياتك الروحانية، يا بليك، وصقل ذلك التواصل إلى أعلى جزء منك بحيث تهب أفضل سنوات عمرك في العمل إلى القيام بأعمال ستستمر حتى بعد وفاتك".

"وفاتي؟"

"نعم، يا بليك. الحياة مجرد ومضة. فعندما تفكر في الحياة، ستجدها تندفع مرة واحدة في ومضة صغيرة وسريعة. والوقت المناسب لكي تفكر في إرثك وكيف تريد أن يتذكرك الناس ليس في يومك الأخير، لكنه الآن. بتلك الطريقة يمكنك أن تعيش حياتك بالعكس وتتأكد من أنك ستحظى بنهاية جيدة".

"لم أفكر في هذا أبدًا"، تمتمت وأنا محبوس في قوة اقتراح جيت بأن كل واحد منا عليه أن يناضل من أجل أن يحظى بـ'نهاية جيدة'. لقد تسببت هذه الفكرة برعشة في ظهري.

واصل جيت كلامه: "مع الأسف، معظمنا لا يكتشف ما الذي يدور حوله العمل - والحياة- إلى أن نصبح مسنين جدًا للقيام بأي شيء حيال هذا الأمر. فمعظم الأشخاص لا يكتشفون كيف يعيشون سوى قبل وفاتهم بقليل. خلال أفضل سنوات عمرهم، يسير الكثير جدًا في غيبوبة. إنهم لا يدركون حقًا الأمور المهمة بصدق في الحياة: إظهار القيادة، وتفعيل إمكانياتك، والقيام بدورك لتغيير العالم من خلال العمل الذي تقوم به والشخص الذي تصبح عليه. بعدئذ، بعد أن يُواجهوا بتحذير نهايتهم الوشيكة، يبدأ هؤلاء السائرون نيامًا بالحفر خلف الأمور السطحية والتوغل عميقًا. إنهم يبدءون في إدراك أنهم عند مولدهم قد حصلوا على مواهب مذهلة وهبات قيّمة، إلى جانب المسئولية المقابلة بصقل هذه الموهبة بحيث يتمكنون من التعبير عنها على مدار حياتهم. والارتقاء بحياة كل شخص من حولهم خلال العملية. لكن في الوقت الذي يكتشفون فيه كل هذا، يكون الوقت قد تأخر كثيرًا للقيام بأي شيء حياله. وهكذا يموتون وهم غير منجزين".

لقد تشبثت بكل كلمة من كلمات جيت. لقد بدا أنه رجل صاحب حكمة كبيرة.

"في هذا العالم المادي، نحن نسعى وراء المناصب، والسيارات السريعة، وحسابات البنوك الكبيرة بحثًا عن العظمة في حين أنه، في الحقيقة، كل ما نريده حقًا نمتلكه بالفعل. إن التميز والسعادة اللذين نتوق إليهما موجودان بداخلنا. نحن نبحث عنهما في الأماكن الخطأ: في المنصب، وفي الوضع الاجتماعي، وفي أشياء مثل صافي الملكية. لكن قبل أن تعرف هذا، يا بليك، سيكون كل واحد منا قد أصبح ترابًا. وكناس الشارع يُدفن إلى جانب الرئيس التنفيذي. والمناصب، والهيبة، والشهادات الجامعية لا تهم كثيرًا في النهاية. كل ما يهم حقًا هو إذا كنت قد كبرت لتصبح كل ما كان يمكنك أن تصبح عليه وإذا كنت قد أظهرت القيادة باستخدام إمكانياتك لكي تساهم بصورة إيجابية في حياة الآخرين. وهذا كله يبدأ من الداخل. وبذلك يمكن لأفضل ما فيك أن يلمع".

"ماذا تقصد بالتحديد من 'كل ما نريده حقًا نمتلكه بالفعل'، يا جيت؟ أنا الآن دون شك مكرّس تمامًا للقيادة دون منصب ولأن أكون استثنائيًا في عملي. لكن عليّ أن أعترف بأنني أريد شقة جميلة، وأشياء أفضل، وسيارة جديدة. أنا لا أمتلكها في الوقت الحالي. أنا أفهم أن القيادة بدون منصب سوف تجلب لي جميع تلك الأشياء، لكنني لا أمتلكها الآن".

"أقول لك هذا بكامل الاحترام، يا بليك: أنا حقًا لا أعتقد أنك تريد في الحقيقة كل واحدة من الأمور التي ذكرتها".

ألححت بإصرار: "لكنني أريدها بالفعل".

قال جيت بطريقة ودودة: "لا، أنت لا تفعل. أنا أعتقد أن ما تريده فعلًا هو المشاعر التي سيولدها بداخلك امتلاك تلك الأشياء. مشاعر مثل الرضا، والامتنان، والسلام الداخلي. وكل ما أقوله هو أنه من خلال بعض العمل المكرّس على حياتك الداخلية، يمكنك أن تقود بعض التقدمات الاستثنائية داخل حياتك الخارجية. قد نفسك أولًا"، قام بتكرارها.

ذكرت: "هذا مثير جدًا للاهتمام". كان جيت محقًا، عندما فكرت سريعًا في وجهة نظره. في عالمنا نقوم بتعريف نجاحنا من خلال الأشياء التي نمتلكها وليس من خلال الأشخاص الذين أصبحنا عليهم. بدلًا من قياس تقدمنا من خلال عدد الأشخاص

الذين نؤثر فيهم، فإننا نقيسه بقدر المال الذي نجنيه وعدد الترقيات التي نحصل عليها. لقد بدا لي أننا، كمجتمع، نركز على جميع الأشياء الخطأ، للأسف، وأننا قد غفلنا عما يدور حوله النجاح الحقيقي. لا عجب في أن الكثيرين جدًا في عالمنا يداوون أنفسهم بالكثير من الطعام، والكثير من مشاهدة التلفاز، والكثير من النوم. نحن نسعى وراء أهداف لن تجعلنا سعداء أبدًا.

"ليس هناك عيب في امتلاك أشياء جميلة"، أوضح جيت، بينما ناولني أنا وتومي زجاجات مياه. "فأنا مُحب للجمال. هل تعرف ما يعنيه ذلك، يا بليك؟"

"لا، لا أعرف، يا جيت".

"إنه يعني شخصًا يحب الجمال. أنا أحب كثيرًا أن أكون مُحاطًا بأشياء جميلة. فالأثاث في هذا المنتجع من الطراز الأول. الطعام الذي أتناوله من أجود الأنواع. والملابس التي أرتديها تأتي من أرقى متاجر نيويورك. منذ وقت طويل، قدمت التزامًا بالمضي في الحياة بمستوى عالمي. ولأنني شعرت بالثراء، أصبحت ثريًا".

"أنت ثري؟" سألته، متفاجئًا من أن أخصائي تدليك يمتلك أموالًا كثيرة.

"نعم، يا بليك. فلدي فريق كبير جدًا من المساعدين الذين يساعدونني هنا. نحن نمتلك خمسة مكاتب فرعية لخدمة المجتمعات الأخرى. ونقوم بتدريب عدد هائل من الأشخاص الذين يريدون أن يدخلوا في هذه المهنة الصحية. إن هذا المنتجع وأعمالي منحتني الحرية المالية. وهكذا يسافر معي الجمال في أي مكان أذهب إليه"، واصل جيت بطريقته المركزة. "أنا أحب أفضل الأشياء في الحياة. فأنا أعشق الموسيقى الرائعة. وأنا أسافر إلى أماكن مرحة في إجازتي. وأتناول أفخر الأطعمة الصحية"، أضاف بغمزة. "لكن إليك المفتاح: تلك الأشياء ليست ما أنا عليه. أنا لست مرتبطًا بأي منها. أنا أمتلكها ولا أسمح لها أن تمتلكني هي. مهلًا، أنا إنسان، لذلك الأشياء الجميلة تجعلني أحظى بشعور رائع. وأريد أن أكون واضحًا تمامًا بأنه ليس هناك خطب في امتلاك حياة خارجية جميلة - هذا يجعل الرحلة أفضل. لكنني لا أستخدم ممتلكاتي لتعريف نفسي. يقع الناس فعلًا في المشكلات عندما يشكّل ما يمتلكونه أساس شخصيتهم وهويتهم في العالم".

"لماذا؟"

"لأنهم إذا خسروا تلك الأشياء، خسروا أنفسهم. لذلك أنا أحب الأشياء الجميلة والمتع المادية التي يقدمها هذا العالم. لكنني لست عبدًا لها. أنا أستفيد من كل يوم وأقدّر الحياة نفسها. ولكن الشخص الذي أصبح عليه أهم بكثير مما أمتلكه. والتأثير الذي أمتلكه على زملائي، وعملائي، ومن يحبونني من خلال النموذج الإيجابي الذي أقدمه أهم بكثير بالنسبة لي من كمية النقود التي أجنيها. وبالمناسبة، يا بليك، إذا كان تركيزك على جني الثروة، فستبتعد عن القيام بعمل عظيم - والشيء العظيم نفسه هو الذي سيجعلك تجني مزيدًا من المال".

أجبت: "هذا مثير للاهتمام. هذا فعلًا مثير للاهتمام".

"كل ما أقترحه عليك هو: لكي تصبح قائدًا دون منصب استثنائيًا ابدأ بالتزام حقيقي بأن تصبح شخصًا استثنائيًا. الخبر السار هو أنه ليس من الممكن أن تنمّي عالمك الداخلي دون أن ترى النمو المتماثل في عالمك الخارجي. إذن العمل على نفسك هو حقًا المهمة رقم واحد".

كنت متفاجئًا قليلًا لسماع ذلك التأكيد على أن بناء حياة داخلية ممتازة متطلب أساسي للقيادة ذات المستوى العالمي. معظم كتب الأعمال تذكر أهمية الإتقان الشخصي فقط بشكل مختصر، لذلك أنا لم أفكر مطلقًا أنه يتعلق بالنجاح في العمل.

"عندما تصل وتسمح لقوة القيادة الفطرية الساكنة بداخلك بأن تستيقظ، سوف يتحول كل شيء تلمسه. وعندما تنمو في إدراكك لطبيعتك الحقيقية وتصبح شخصًا أكثر ثقة، وإبداعًا، وروعة، لن يسع تفاعلاتك مع الآخرين إلا أن ترتفع إلى درجة جديدة كليًا من العظمة".

اعترفت: "هذا منطقي. عندما أمتلك المزيد من الإيمان بقدراتي، والمزيد من الشجاعة للمثابرة في تحقيق أهدافي، والمزيد من الإصرار، فمن المنطقي أن أقوم بعمل مدهش وأرى نتائج رائعة. كلما أصبحت أفضل كشخص، أصبح كل شيء أقوم به أفضل".

"نعم. لكن بطرق متعددة، الهدف لا يتعلق كثيرًا بأن تصبح شخصًا أفضل، يا بليك. أنت في الحقيقة ممتاز كما أنت. الرسالة الحقيقية تتعلق بالتذكر بدلًا من التحسين".

"لست متأكدًا من أنني أفهمك".

كرر جيت: "أنت ممتاز كما أنت. إن القيادة الذاتية لا تتعلق بالتحسين، لأنه لا يوجد في الحقيقة أي خطب معك. إنها تتعلق أكثر بالتذكر. تذكر قائدك الداخلي ثم توطيد علاقتك معه كل يوم. القيادة الذاتية تتعلق كثيرًا بإعادة التواصل مع الشخص الذي كنت عليه من قبل، مع طبيعتك الحقيقية".

"ما طبيعتي الحقيقية، يا جيت؟"

"لقد عرفتها عندما كنت طفلًا صغيرًا. عندما كنت صغيرًا جدًا، لم يكن المجتمع قد علمك أن تنكر أحلامك، وتكبت نبوغك، وتخمد حماسك. حينها، لم تكن تخشى القيام ببعض المجازفات، وتعلم أشياء جديدة، وأن ترتاح تمامًا لكونك ما أنت عليه. كطفل صغير، كنت لا تزال واعيًا بعمق لقدرات القيادة الفطرية بداخلك. وكنت لا تزال متيقظًا لدعوة حياتك كي تترك علامة، وتدرك الأمور العظيمة، وتعيش الحياة كمغامرة متألقة. لكن عندما كبرت، حدث شيء فظيع: بدأ العالم من حولك في التأثير عليك. بدأت برمجة والديك، وأقرانك، والمجتمع في إبعادك عن أفضل ما فيك. علمتك رسائل الحشد ألا تكون أصليًا. أن تخفت رؤيتك. أن تكتفي بالتطلعات الصغيرة في أيامك".

قلت مُتحمسًا، "أنا أتفق مع ما تقوله، يا جيت. وأريد استعادة قوتي الفطرية: قوتي للقيادة، وللتأثير، ولترك كل ما ألمسه أفضل مما وجدته"، أضفت، مستخدمًا بعض الكلمات التي تعلمتها من آنا.

"القيادة الشخصية -القيادة النابعة من الداخل إلى الخارج، بحيث يمكن رؤية عظمتك- هي الحمض النووي الخاص بالتميز الدائم، يا بليك. مع الأسف، كما كنت أقول، هذه بالفعل قيمة مفقودة في عالم اليوم. لقد نسينا أن نضع مكافأة على الإتقان الذاتي كوسيلة للوصول إلى إتقان القيادة. لقد نسينا أنه إذا ارتقى جميع الأشخاص في منظمة ما إلى مستوى راقٍ في الطريقة التي يفكرون، ويشعرون، ويتصرفون بها، سوف ترتقي المؤسسة تلقائيًا إلى مستوى عالمي. كل ما نهتم به هذه الأيام هو الرضا الخارجي. المزيد من المناصب. والمزيد من المال. والمزيد من الأشياء. كلها مصممة للحصول على استحسان المجتمع من حولنا بدلًا من استحسان أنفسنا.

يا له من إهدار لوقتنا ومواهبنا".

سألت، فقط لكي أتأكد، "لكن أنت لا تقول إن هناك شيئًا خطأً في المناصب أو جني الثروة أو الحصول على أشياء جميلة، صحيح؟"

ذكر جيت بنبرة هادئة: "مثلما قلت، لا يوجد خطأ في هذه الأمور على الإطلاق، يا بليك. انظر، إن فلسفة القيادة بدون منصب لا تعني أن المنظمات تستغني عن المناصب. هذا سيؤدي إلى فوضى تامة. وسأكون أول من يقول إن واحدًا من أهم أهداف الأعمال هو تحقيق أرباح مذهلة. لكن هناك مجموعة من الأولويات الأخرى أيضًا". قام جيت بعدها بالتقاط تفاحة من صحن فواكه على الطاولة وأخذ قضمة ثم أصر بكرم: "من فضلكم خذوا ما يحلو لكم، يا شباب". ثم أكمل: "في النهاية، السعي وراء الغرور لا يجلب العظمة لمنظمة ما أو السعادة لك كشخص. إنه لا يفعل حقًا. لقد قابلت بعض المليارديرات هنا في هذا المنتجع. إنهم يأتون إلى هنا مرتدين سترات Zegna وساعات Patek Philippe. نبدأ في التحدث. وبعد فترة ينفتحون معي. معظم الأشخاص الأثرياء الذين قابلتهم ليسوا سعداء. إن الأموال الكثيرة هي الشيء الوحيد الذي يمتلكه معظم الأثرياء. ولكنهم في الحقيقة في منتهى الفقر، عندما أفكر في الأمر. فالفقر ليس مجرد نقص في الأموال؛ إنه الندرة في أي شيء. والكثير جدًا من الأشخاص أصحاب القيمة الصافية المرتفعة ينقصهم احترام الذات، وإحساس بالرفاهية، والصحة الجسدية، والرضا الداخلي".

"يا لها من رؤى مفيدة، يا جيت"، قلت وأنا أمد يدي لالتقاط تفاحة.

"لهذا السبب فإن اقتراحي لك هو أنه لكي تصبح قائدًا عظيمًا، كن أولًا شخصًا عظيمًا. قد نفسك، يا بليك. حينها فقط ستصبح قادرًا على قيادة الآخرين والتأثير على الموجودين من حولك عن طريق النموذج القوي الذي تقدمه. ابدأ من الداخل، في ثقافة تحتفل فقط بالأمور الخارجية. تذكر أن العظمة هي حدث داخلي له نتائج خارجية. بمجرد أن توقظ قائدك الداخلي، تكون النتيجة المضمونة هي النجاح العالمي".

توقف جيت للحظة، غارقًا في تفكير عميق على ما يبدو.

"لقد رأيت طفلًا يدخل المطعم بالأعلى مع والديه بالأمس. خمن ماذا كان مكتوبًا

على قميصه؟"

طلبت منه: "أخبرني".

"كان مكتوبًا 'لقد وُلدت رائعًا'. أليس هذا جميلاً، يا بليك؟ 'لقد وُلدت رائعًا'. إن معظم العمل العادي الذي يقوم به الأشخاص ومعظم الحياة غير الناجحة التي يعيشها الناس تأتي من الواقع المؤسف بأن معظم الأشخاص قد فقدوا التواصل مع 'روعتهم'"، ذكر جيت بضحكة، بينما أخذ قضمة أخرى من تفاحته.

ذكر تومي، مُبتسمًا، "هذا حقيقي جدًا".

"كل شخص حي منا اليوم يمتلك العظمة بداخله. نحن نمتلك مواهب وإمكانيات إذا تم استخراجها ستسمح لنا بالتألق بشكل استثنائي. لا يوجد أشخاص زائدون على هذا الكوكب. أنت، وأنا، وتومي، وجميع الأشخاص الذين نحيط أنفسنا بهم قد بُنينا لنقود وخُلقنا من أجل النجاح الباهر. لكن لأننا تعرضنا لغسيل مخ حتى نتشكك في روعتنا وتعلمنا أن نبقى صغارًا بدلاً من أن نحلم أحلامًا كبيرة، فقد فقدنا إحساسنا بمن نكون حقًا. لقد فقدنا التواصل فعلًا مع طبيعتنا الجوهرية. لقد دفنا أفضل ما فينا تحت طبقات من عدم الثقة، والشك، والخوف. لقد وُلدت رائعًا، يا بليك. أعترف بتلك الحقيقة!" هتف جيت بينما رفع يده في الهواء وصفع يدي.

ضحكنا نحن الثلاثة. لقد أحببت التواجد مع هذين الشخصين. لقد كانا إيجابيين جدًا، وممتلئين بالإيمان، وواقعيين. أعتقد أن هذا جزء مما تدور حوله القيادة: أن تجعل الناس يشعرون بتحسن حيال أنفسهم. وتذكير الناس بأنهم -مثلما كُتب على قميص ذلك الطفل - رائعون بحق.

"لذلك ابدأ بالتعرف على القائد بداخلك. هذا هو السر للأداء المرتفع في العمل وفي حياتك الشخصية. من المذهل عدد رجال الأعمال الذين يحاولون قيادة الآخرين دون أن يبدءوا أولًا بقيادة أنفسهم. وهكذا ينتهون حتمًا بتدمير مجهوداتهم لأنهم لا يزالون يتمسكون بمعتقداتهم المقيدة، وسلوكياتهم السلبية، وحواجزهم الشخصية. أينما تذهب، تحمل شخصيتك معك. وإذا كان احترامك لذاتك منخفضًا، وشخصيتك ضعيفة، وتمتلئ بالخوف، فلا يهم ما تحاول فعله في عملك، ولن يحدث شيء عظيم. لكن إذا بدأت في تطهير الجزء غير المثالي بداخلك، فسوف تحدث نتائج مذهلة. من

فضلك ابدأ العمل على نفسك من اليوم، يا بليك. لأن الحياة لا تنتظر أحدًا. إنها تمضي مسرعة في طريقها المرح بمساعدتك أو دونها. لا تؤجل إلى الغد ما يجب فعله اليوم. قد لا يأتي الغد. هذه هي الحقيقة. مما يجلبني إلى اختصاري والقواعد الخمس لهذا المبدأ الرابع والأخير لحديث القيادة".

قلت بسعادة، "كنت أترقب اختصارك، يا جيت".

جاءت إجابة جيت البسيطة: "الاختصار هو SHINE، والقيادة الشخصية والإتقان الذاتي يدوران حول خمسة أمور أساسية".

"رائع".

"اعمل على هذه الأفكار الخمس لكي توقظ القائد الداخلي وتنمي حياتك الداخلية كل يوم، يا بليك. تمامًا مثل التمارين اليومية لرياضي محترف لكي يصبح الأفضل، يجب أن تتمرن يوميًا لكي تصبح في أفضل حالاتك. إن أول أربعين يومًا من العيش وفقًا لهذه القواعد سوف تكون الأصعب".

"لماذا؟"

"لأنه خلال فترة التحوّل المبدئية تلك، سوف تمر بعملية تثبيت عادات جديدة. سوف تتخلص من الطرق القديمة، والمريحة للقيام بالأشياء وتتخلى عن السلوكيات السابقة التي لم تعد تخدم صعودك إلى الإتقان الشخصي. خلال أول أربعين يومًا، سوف تضع أنماطًا جديدة وتعيد توصيل مخك بينما تقوم بإعادة ضبط مفاتيح التحكم الداخلية. إنها عملية مُسببة للتوتر، ومليئة بالإزعاج. سوف تكون صعبة ومُربكة. لذلك من الطبيعي أن تفكر بأنه يوجد شيء خطأ. لكن الأمر ليس هكذا على الإطلاق. أنت تتغير وتنمو فحسب. في الواقع، كل شيء يسير بصورة مثالية. إن عاداتك السابقة للتفكير والعيش لا بد أن تتحطم قبل أن تبدأ طرقًا أفضل للتصرف بالاندماج".

"لقد حدثني تي واي عن بعض من هذه الأمور، يا جيت. لقد تعلمت أن التغيير يسبب تعطلًا لكن هذا التعطل يحتاج للحدوث إذا كنت أريد أن أنمو. وأقود حقًا".

"هذا صحيح جدًا. عندما تتوسع على المستوى الشخصي، سوف تختبر تدمير ذاتك القديمة. لكن التدمير شيء مميز جدًا في الحقيقة".

سألته: "حقًا؟"

"بالتأكيد. يجب تدمير الطرق القديمة للعيش والتخلص منها قبل أن تظهر طرق جديدة وأفضل للتفكير والتصرف. أنت تحتاج لتطهير والتخلص مما لم يعد يخدمك قبل أن تتوفر مساحة حتى يدخل شيء أفضل".

"لقد علمني تي واي ذلك، أيضًا. لقد أخبرني أن التقدم إلى الأشياء الجيدة التي تنتظرنا لا يمكن أن يحدث دون انهيار جميع الهياكل القديمة التي تقيدنا".

"حسنًا، إن بطل التزلج شخص ذكي. وقبل أن تندمج المعتقدات والسلوكيات الجديدة والمُحسنة، تحتاج المعتقدات والسلوكيات القديمة أن تتحلل. لذلك امنح هذه القواعد الخمس أربعين يومًا على الأقل لكي تبدو طبيعية بالنسبة إليك. تحدَّ نفسك بحماس في أول أربعين يومًا. لا تستسلم!"

"لقد أعجبني ذلك. تحدي الأربعين يومًا".

"إنه أحد المفاتيح لصنع التغيير الحقيقي والمدعوم - إلى جانب أهمية القيام بتحسينات صغيرة وثابتة كل يوم، بدلًا من التحسينات الضخمة التي ستُعدّك فقط للفشل".

ذكرت بفخر: "التحسينات اليومية الصغيرة تؤدي على مدار الوقت إلى نتائج مبهرة".

ابتسم جيت: "نعم. لقد فهمت الأمر جيدًا. تتراكم الانتصارات الصغيرة إلى نتائج كبيرة مع مرور الوقت".

"إذن إلى ماذا ترمز كلمة SHINE؟"

"حرف S يرمز إلى عبارة See Clearly أي أن ترى بوضوح. إن القيادة تتعلق كثيرًا برؤية أوضاعك وظروفك بوضوح. كل منا لديه عيوب في إدراكه. وكل منا لديه ميل فطري للنظر إلى الأمور من البقع العمياء والمعتقدات المقِيدة. نحن كثيرًا ما نرى المواقف من خلال عيون الخوف بدلًا من عدسات الفرصة. وهكذا فإن هذه العيوب في إدراكنا تجعلنا عالقين عند المستوى المتوسط. ما أقترحه عليك، يا بليك، هو أن كل واحد منا لديه مناطق حيث يكون ما نعتقد أننا نراه ليس هو ما نراه في الحقيقة. ومن النادر أن تجد شخصًا يقوم بالعمل الداخلي المطلوب لتنمية الوعي الذاتي لكي

يدرك تصوره الخاطئ للواقع. نحن غير قادرين على رؤية البقع العمياء الخاصة بنا. نحن نرى العالم ليس كما هو لكن وفقًا لما نحن عليه. ونحن نجهل ما لا نعرفه".

"هل أنت جاد؟ معظمنا لا يرى الواقع بوضوح؟"سألت، وأنا متفاجئ بما أتعلمه.

"بالتأكيد. إذا كنت ممتلئًا بالخوف والشك، فإنك عندما تذهب إلى العمل كل يوم، سوف تعرض حالتك الداخلية على ظروفك الخارجية. سوف تفوّت فرص النمو والنجاح في متجر الكتب. سوف تتشكك في قدرتك على التأثير إيجابيًا في الآخرين وصنع فرق. سوف تعمل لكي تبقى على قيد الحياة وليس لكي تزدهر. سوف يحدث كل هذا - ليس بسبب الطريقة التي تسير بها الأمور فعلًا في العمل لكن بسبب طبيعة حياتك الداخلية والطريقة التي تعالج بها الواقع من خلال سياقك الشخصي. إن إحدى الطرق لكي تفهم فعلًا ما أشاركه معك هي أن تفكر في نافذة ذات زجاج ملون. كل واحد منا لديه نافذة ذات زجاج ملون نرى من خلالها كل شيء. إنها ليست أكثر من مجرد مرشح نرى من خلاله جميع التجارب الخارجية".

سألت، وأنا مذهول تمامًا مما كنت أسمعه: "ومن أي شيء صُنعت هذه النافذة ذات الزجاج الملون، يا جيت؟"

"إنها مصنوعة من جميع المعتقدات، والقواعد، وطرق العيش التي علمها لك والداك، ومدرسوك، وأقرانك، وكل مؤثر آخر قام بتشكيلك منذ لحظة ولادتك. وهي تتشكل من كل حديث أجريته مع جميع الأشخاص الذين قابلتهم في حياتك ومن كل تجربة. كل هذه الأمور صنعت قصة روّجتها لنفسك عن كيف يسير العالم وكيف يجب عليك أن تظهر فيه. تذكر، نحن لا نرى العالم كما هو لكننا نراه تبعًا لما نحن عليه. لذلك إذا كانت نافذتك ذات الزجاج الملون مليئة بالفوضى، فستصبح حياتك فوضوية. وإذا كانت نافذتك ذات الزجاج الملون فيها معتقد يقول: 'لا يمكنك أن تقود دون منصب'، إذن فستصبح أفعالك بالطبع متماشية مع ذلك المعتقد، وهكذا أنت لن تقود إذا كان ينقصك المنصب. إذا كانت نافذتك ذات الزجاج الملون تحتوي على قاعدة تصر على أن 'معظم الأشخاص ليسوا جديرين بالثقة' أو 'معظم العمل لا مغزى منه'، إذن فسيكون سلوكك مقيّدًا بحيث يتماشى مع هذه التفسيرات الذاتية عن العالم الخارجي. لكن إليك الفكرة الكبيرة لكي تعمل وفقًا لها بجد، يا بليك: ماذا

لو كانت القصة التي تخبرها لنفسك غير صحيحة على الإطلاق؟" سأل جيت بينما جلس على كرسي في الحديقة.

جادلت: "من الصعب تصديق ذلك".

ظل جيت صامتًا: "من فضلك ابقَ منفتحًا على فكرة أن القيادة تدور حول تطوير مستويات مرتفعة من الوعي الذاتي والتفكير بانتظام حول دقة تفكيرك. وضع في اعتبارك ببساطة أن أفكارك اليومية ليست إلا مجرد انعكاسات لنظام المعتقدات الذي برمجه بداخلك والداك وأقرانك ومدرسوك وكذلك أيضًا جميع المؤثرات الأخرى التي شكلت إدراكك".

لاحظت: "إنها أمور ثورية تمامًا. أنا أعتقد أنني قد تعلمت الاندماج في المجتمع بطريقة تفكير معينة. لقد تكيفنا على القبول بمجموعة معينة من المعتقدات، ونحن نفكر فيها كثيرًا جدًا لدرجة أننا نشعر بأنها حقيقية".

وقف جيت بسرعة ومشي في اتجاه تومي. بدأ في تدليك كتفيه. قال تومي، "شكرًا، يا أخي. كنت أحتاج لهذا".

واصل جيت التحدث وهو يقدم لتلميذه السابق هذه الهدية الصغيرة. "معظم تفكير الناس ليس تفكيرًا في الواقع. إنه في الحقيقة ليس إلا تكرارًا دون وعي للأفكار التي كانوا يتفوهون بها منذ أن كانوا أطفالًا صغارًا. إن معظمنا -وهذه حقيقة مؤسفة- لا يرون الواقع بصدق"، كرر جيت مجددًا. "وتلك الحقيقة المؤسفة تبقينا محبوسين داخل الأداء العادي في العمل وفي حياتنا الشخصية. لقد خُلقت حتى تفكر بتألق وترى بعيون الإمكانية بدلًا من أن تفكر بشكل سيئ وترى بعيون الخوف".

"لم أدرك من قبل أن تفكيري وإدراكي للأوضاع الخارجية قد يكون معيبًا إلى هذه الدرجة"، أجبت وأنا مصدوم بصدق من فكرة أن الطريقة التي كنت أرى بها ظروفي قد تكون انعكاسًا لمرشح ذهني داخلي وقصة شخصية كنت أخبرها لنفسي بدلًا من الطريقة التي كانت عليها الأمور في الحقيقة.

"هذا هو الوضع بالنسبة لمعظمنا، يا بليك. يجب أن تعرف مدى أهمية تفكيرك. إن تفكيرك يخلق واقعك. أنت مقيد بالحصول على مزيد مما تركز عليه. وأفكارك تدفع تصرفاتك. وما يعوقنا في القيادة وفي الحياة ليس الحقائق الخارجية لكن

أنماطنا الداخلية للتفكير والطريقة التي نتصرف بها حينئذ في وجه تلك الظروف. يجب أن تتخلى عن برامج الفشل الخاصة بك. إن القيادة الحقيقية تتضمن اختراق قيود عقلك بحيث تتمكن من الدخول في أعلى نقاط القوة لروحك".

"إذن كيف بالضبط أبدأ في اختراق حواجزي الذهنية؟"

"أولًا، بالعودة إلى تشبيه الرياضي، يجب أن تبدأ في التفكير مثل البطل. يجب أن تتحمل المسئولية الكاملة عن الأفكار التي تديرها في عقلك. وهذا يعني أن تفهم أن عقلك لا يتسع حتى لفكرة واحدة من الأفكار السلبية. يهزأ رجال الأعمال في بعض الأحيان من فكرة التفكير بإيجابية. إنهم يقللون من شأنها وسيخبرونك أن هذا المفهوم ليس له مكان في مجال الأعمال. لكنه له مكان بالطبع! إن نتيجة أي عمل هي نتيجة السلوك التجميعي لكل شخص يعمل به. وكل إجراء تتخذه يكون ثمرة لفكرة ما. ما أقصده بذلك هو أن تفكيرك يقود سلوكك وسلوكك يعطيك نتائجك. لذلك فإن العمل ذا المستوى العالمي من الواضح أنه نتيجة للتفكير ذي المستوى العالمي".

اعترفت، بعد أن بدأت في احتضان الأفكار التي كنت أسمعها: "الأمر يبدو في منتهى البساطة، يا جيت".

"إن وجود فكرة واحدة سلبية يشبه وجود جرثومة داخل عقلك والتي تجتذب إليها المزيد من الجراثيم. وقبل أن يعرف الشخص، يكون عقله قد أُصيب بالعدوى. ولا يستطيع أن يرى بوضوح. ولا يستطيع أن يفكر بشكل مباشر. ويبدأ برؤية كل ما هو خاطئ مقابل كل ما هو صحيح. الإصابة بالعدوى تتسبب في جعله يبحث عن المشكلات بدلًا من تقديم الحلول. ذلك المرض يجبره على التوقف عن الابتكار، والإحجام عن التميز، وإنكار عظمته. المرض يجعله يتصرف مثل الضحية بدلًا من أن يؤدي مثل القادة. أنت بصراحة لن تقدر على أن تتحمل ترف وجود فكرة سلبية واحدة إذا التزمت بالقيادة بدون منصب".

"هل تقترح أن التفكير السلبي مرض؟"

"إنه كذلك بالطبع، يا بليك. إنه علامة واضحة على عقل غير سليم. عندما يكون عقلك سليمًا، تكون نافذتك ذات الزجاج الملون خالية من الشوائب. وتكون متيقظًا

للنبوغ بداخلك والتألق الذي من المفترض أن تصبح عليه. والأشخاص الذين يسخرون من مفهوم التفكير الإيجابي يجب أن يدرسوا أبطال الرياضة، والأبطال الأسطوريين. يفهم النجوم المتألقون بعمق أن الطريقة التي تدير بها عقلك مهمة. إنهم يديرون تفكيرهم بطريقة مثالية، مُركزين فقط على الانتصارات وغير منتبهين على الإطلاق لتهديد المحنة. وحتى عندما يتعرضون للهزيمة، فإنهم يعيدون معالجة الحدث لكي يروه كهبة. إنهم يرون ما يسميه الآخرون فشلًا على أنه فرصة لكي يصبحوا أكثر قوة ويبدءوا مجددًا بتوجه سيجعل الأمور أفضل. ومرة أخرى، تذكر أنه عندما تسمح لفكرة سلبية واحدة بأن تدور في ذهنك، فأنت قد بدأت في الحقيقة في عملية تجذب فيها هذه الفكرة الأفكار السلبية الأخرى إليها".

أكدت، "مثل الجرثومة التي تجذب الجراثيم الأخرى إليها، وتسبب في نهاية الأمر تكاثر محموم".

"نعم، يا بليك. لقد قالها القائد العظيم غاندي بطريقة جيدة عندما ذكر: 'لن أسمح للآخرين أن يسيروا داخل عقلي بأقدامهم المتسخة'. لذلك في أي وقت ينتقل عقلك إلى التفكير السلبي، ارشده برفق إلى الأفكار التي ستدعم التزامك بإظهار القيادة والتميز الخالص. في أي وقت يركز فيه عقلك على المصاعب، درّبه على أن يركز فقط على الفرص. تذكر أيضًا من فضلك أنك ستحصل على تطلعاتك. بمعنى آخر، توقعاتك في العمل وفي حياتك تصبح نبوءات تحقق ذاتها. إن النتائج التي تتوقعها هي النتائج التي ستراها. هذا أمر في غاية الأهمية لتتذكره. إذا كان توقعك هو أن الأشخاص في العمل لن يساندوك وسيخذلونك، إذن فستتصرف بطريقة تتماشى مع هذا المعتقد. وهكذا ستكون منغلقًا وستحمي منطقتك الخاصة. سوف تعمل في صومعة بدلًا من التعاون وإظهار العمل الجماعي. وسلوكك هذا سيجعل زملاءك يشعرون بأنك بارد، وتنافسي، ولست حقًا جديرًا بالثقة. وهكذا طبعًا، لن يساندوك. سيتحقق توقعك ذاتيًا. وسيكون حقيقيًا جدًا. سوف أعطيك مثالًا آخر، يا بليك. إذا كنت تتوقع أنك لن تصبح نجمًا متألقًا في متجر الكتب الذي تعمل به، إذن فإنه مستحيل تمامًا أن تتصرف بطريقة تسمح لك بالتحليق. إننا لا نتصرف أبدًا بطريقة تخالف الطريقة التي نرى أنفسنا بها. فالبشر لا يتصرفون بطريقة لا تنسجم مع توقعاتهم".

شاركت بسرعة: "ونوافذهم ذات الزجاج الملون".

ذكر جيت بتشجيع قوي: "هذا صحيح. إن كل واحدة من أفكارك خلاقة. أنت حقًا لا تستطيع أن تتحمل ترف وجود فكرة سلبية واحدة لأن كل واحدة منها تصنع شيئًا وتؤدي إلى نتيجة ما في عالمك الخارجي. إن كل فكرة تفكر فيها تُولّد نتيجة".

"لم أفكر كثيرًا في تفكيري. لقد كان تلقائيًا جدًا. كنت أعتقد أنني لا أمتلك أي سيطرة على أفكاري؛ إنها تطرأ على بالي فحسب".

"معظمنا يعتقد ذلك، يا بليك. نحن كنا نفكر نفس الأفكار لمدة طويلة جدًا لدرجة أن تفكيرنا يبدو وكأنه عادة متأصلة بعمق والتي نعتقد أننا لا نمتلك أي سيطرة عليها. ولأننا قمنا بتشغيل قصتنا القديمة وبرامجنا الذهنية التاريخية للعديد من السنوات، أصبحت تلقائية ولا شعورية. لكن هذا لا يعني أننا لا نمتلك سيطرة عليها. وهذا لا يعني أننا لا يمكننا تغييرها إلى عادات عقلية تخدم إمكانيات القيادة لدينا. نحن نستطيع! نحن نمتلك هيمنة مطلقة على أفكارنا. وكلما تحملت المزيد من المسئولية الشخصية عن كل واحدة من أفكارك، أصبحت مفكرًا -وقائدًا- أكثر قوة. إن أحد الأمور التي تجعلنا بشرًا كاملين هو قدرتنا على التفكير في تفكيرنا، كما تعلم. الآن، في هذه اللحظة، يمكنك أن تجلس بهدوء وتستعلم عن المعتقدات التي تدور في ذهنك والأفكار التي تملأه كل يوم. وبينما تمضي المزيد من الوقت في الاستعلام الهادئ، سوف تبني وعيًا أكبر بالأفكار التي تفكر بها. ومع وجود وعي أكبر بالأفكار التي لم تعد تخدمك، سوف تتمكن من اتخاذ اختيارات أفضل. ومع وجود اختيارات أفضل، بالطبع، سوف تختبر نتائج أفضل. عندما تعرف بشكل أفضل، ستؤدي بشكل أفضل".

"إذن أفكاري خلاقة؟"

أجاب جيت، "آه ها. ومثلما قال بيري جوردي مؤسس Motown Records الأسطوري: 'إن الرابح يكون رابحًا قبل أن يصبح رابحًا'. وعن طريق كونك مفكرًا رائعًا وبإيمانك بعظمتك سوف تخلق ما تفكر فيه حرفيًا. لقد قالها رجل الدولة بينجامين ديزرالي بطريقة بارعة: 'إن الإيمان بالأعمال البطولية يصنع أبطالًا'. حرر عقلك وشاهد الأشياء الرائعة التي ستبدأ في الحدوث".

قلت: "ممتاز. وأنا أحب فكرة قضاء بعض الوقت كل يوم في 'استعلام هادئ'، كما ذكرت".

"إليك ما أقترح عليك فعله كل صباح إذا كنت جادًا فعلًا حول إيقاظ قائدك الداخلي بحيث تبدأ في رؤية نتائج ممتازة في حياتك الخارجية، يا بليك: استيقظ مبكرًا ساعة واحدة كل يوم وامضِ ستين دقيقة في تطوير الذات. هذا هو الطقس الصباحي لإعادة التقويم - إنه فترة تمنحها لنفسك من أجل الاستعداد والتمرين. تمامًا مثلما يتدرب الرياضيون المحترفون كل يوم وهكذا يربحون على أرض الملعب، هذا هو وقتك الخاص للاستعداد والتدريب، بحيث تكون في أفضل حالاتك بمجرد أن تدخل في أرض الملعب الخاصة بالأعمال عندما تصل إلى العمل. بليك، قبل أن تقلع الطائرة، يقوم الطيار بأداء طقس معين. فهو يتحقق من خطة الرحلة، ويضبط مفاتيح التحكم، ويقيّم لوحة الأدوات. حينها فقط يكون مستعدًا للطيران. نفس التشبيه ينطبق على أي قائد دون منصب. إذا كنت تريد أن تحلق وأن يشع نبوغك، فأنت تحتاج لأن يكون لديك طقس صباحي للاستعداد. هذا هو الوقت لإعادة ضبط نفسك. للاطلاع على خطة الرحلة الخاصة باليوم. لإعادة التواصل مع قيّمك الجوهرية. للتجدد، إعادة النشاط، وإعادة التمركز. إنها فترة للعمل على عقلك، وتقوية جسدك، وإنعاش حياتك العاطفية، ودعم أبعادك الروحية. هذا التدريب اليومي بمفرده سيصنع المعجزات من أجلك في مهنتك وفي كل جانب آخر من حياتك. سوف يعزز تحفيزك. سوف يستعيد التوازن بين عملك وحياتك. سوف يعيد إليك قدرًا هائلًا من الحماس ويساعدك على رؤية العالم من خلال عيون العجائب مرة أخرى. تذكر، عندما تشعر بالروعة وتكون حياتك الداخلية في أفضل حالاتها، يتأثر كل شيء تلمسه بذلك الموقف الذي اتخذته نحو الإتقان الشخصي".

رافقني جيت بعدها إلى إحدى غرف المعالجة. وتبعنا تومي. قال تومي بابتسامة عريضة: "بليك، أنت مقبل على مفاجأة".

سألني جيت وهو يفتح الملاءات على الطاولة: "هل سبق أن حصلت على تدليك، يا بليك؟"

"لا"، أجبت وأنا غير متأكد مما كنت أوشك على تجربته.

"حسنًا، اسمح لي بأن أعطيك واحدًا. أنا أعلم أن هذا كان يومًا عصيبًا بالنسبة لك، لذلك فإن تدليكًا جيدًا سيجعلك تسترخي".

"حسنًا"، أجبت وأنا أستلقي على طاولة التدليك. بدأ جيت في تدليك رقبتي وظهري. إن التوتر الذي كنت أحمله لسنوات بدا وكأنه يذوب. كان تومي على حق. جيت لديه أيادي سحرية.

"أثناء ساعة القيادة الشخصية كل صباح، هناك سبعة تمرينات أقترح عليك القيام بها، يا بليك. ليس عليك أن تقوم بالسبعة كل يوم. في الحقيقة، إن القيام بجميع السبعة من عادات الأداء المرتفع هذه يقارب المستحيل. لكنني أردت مشاركتها معك لأنها تشكّل ما أسميه صندوق أدوات القيادة الشخصية. هذه التمرينات السبعة - الأساسيات السبعة- هي أقوى أدوات لأي شخص جاد حول إيقاظ قائده الداخلي والعمل بمستوى رائع. من خلال الاشتراك بها باستمرار خلال فترة تدريبك الصباحية، سوف تختبر نتائج مبهرة في متجر الكتب - وكذلك أيضًا في كل بُعد آخر من حياتك. والعكس بالعكس، إذا أهملت القيام حتى بواحدة من هذه الأساسيات السبعة بانتظام، فسيبدأ الأداء العادي بالاستقرار، وسيصبح العدو المسمى 'متوسط' هو رفيقك الدائم".

بدأ جيت في تدليك ظهري بقوة أكبر. "لديك مجموعة من العُقد هنا، يا بليك. أنا حقًا أنصحك بأن تحصل على تدليك بصورة أكثر. سوف تحلق مستويات صحتك وطاقتك. وسوف تشعر بسعادة أكبر بكثير".

"سوف أكون أنا التالي بالتأكيد"، ذكر تومي بحماس بينما استند إلى الحائط وأخذ يعبث بشعره، وهو يحدق في ساعة سبونج بوب الخاصة به.

واصل جيت كلامه: "عندما تكون جودة عملك أقل من المستوى العالمي، يمكنك أن تنسب ذلك إلى الفشل في أداء واحدة من الأساسيات السبعة".

سألت، وأنا لا أزال مسترخيًا على الطاولة: "إذن ما التمارين السبعة التي أحتاج للقيام بها؟"

قال جيت: "ها هي. لقد كتبتها على بطاقة من أجلك. خذها معك. وفي كل صباح خلال ساعة القيادة الشخصية اختر بعض أفضل التمرينات من هذه القائمة لكي

تؤديها. وبالمناسبة، أنا أحثك بقوة على أن تبدأ ساعتك لتطوير الذات في الخامسة من فجر كل يوم. كما اقترحت مسبقًا، سوف يستغرق الأمر نحو أربعين يومًا لكي تثبت هذه العادة الجديدة. لمدة أربعين يومًا سوف تشعر ببعض التوتر، وسوف تكون حاد الطباع، وسوف تكون مرهقًا. سوف تخرج بأعذار مثل 'هذا ليس صحيًا بالنسبة لي' أو 'أنا لم أولد بجينات الاستيقاظ مبكرًا'"، قال جيت ضاحكًا. "لكن تذكر، لا يوجد عيب في ذلك؛ إنه جزء ضروري من عملية تنمية وتثبيت عادة جديدة. بعد أربعين يومًا، سيصبح من الطبيعي بالنسبة لك أن تستيقظ في الخامسة فجرًا للقيام بعملك الداخلي لكي تصبح شخصًا أكثر قوة".

سألت وأنا غير مصدق، "الخامسة فجرًا؟ إنه يذكرني قليلًا بالتدريب الأساسي في الجيش".

"إنه تدريب أساسي، يا بليك. تدريب أساسي للوصول إلى أفضل صور القيادة"، كانت هذه هي إجابته الموجزة.

حدقت في البطاقة عندما أشعل جيت الأضواء في غرفة التدليك.

الأساسيات السبعة للقيادة الشخصية

1. التعلم. اقرأ من الكتب التي ستُلهمك، وتقوي شخصيتك، وتذكرك بنماذج أعظم القادة في العالم. أيضًا، استمع إلى الكتب الصوتية عن موضوعات تبدأ من التميز في الأعمال، وبناء الفريق، والابتكار إلى الرخاء، والعلاقات، والتحفيز الشخصي.

2. التوكيدات. واحدة من أفضل الطرق لإعادة صياغة المعتقدات المقيدة وبرامج الفشل داخل عقلك هي التكرار المستمر للجمل الإيجابية حول القائد الذي تريد أن تصبح عليه والإنجازات التي تلتزم بصنعها. على سبيل المثال، سرد الإقرار 'أنا اليوم مركز، وممتاز، ومتحمس بصورة مذهلة في كل ما أفعله' عدة مرات في بداية يومك سوف يوجد لك عقلية البطل ويدخلك في حالة عاطفية ساحرة.

3. التصور. العقل يعمل من خلال الصور. كل إنجاز عظيم -من أول أطول ناطحة سحاب هنا في مدينة نيويورك إلى أكثر الاختراعات إبهارًا للعباقرة الأمريكيين مثل توماس إديسون وبينجامين فرانكلين- بدأ بمجموعة من الصور داخل مخيلة

مبدعيها. جميع الإنجازات الخارجية تبدأ داخل العقل. جميع التقدم يكون عبارة عن إبداع غير مرئي يتم تحويله إلى مرئي. لذلك أثناء ساعة القيادة الشخصية الخاصة بك، خصص وقتًا لكي تغمض عينيك و -مثلما يفعل أي رياضي من النخبة- تخيل نفسك وأنت تدرك أهدافك، وتلعب بأفضل ما لديك، وتوقظ القائد بداخلك بشكل كامل.

4. كتابة يومياتك. إن الكتابة في دفتر يوميات هي طريقة في منتهى القوة لكي تصبح مُفكرًا أكثر وضوحًا، ولكي تبني قدرًا هائلًا من الوعي الذاتي، ولكي تسجل نتائجك المرجوة. خلال ساعة التطوير الذاتي، قم بتدوين الرؤى الخاصة بك، ومشاعرك، وآمالك، وأحلامك. أيضًا تعامل مع أي إحباط قد تكون تختبره وتعمق في مخاوفك. إن المخاوف التي تحتضنها هي المخاوف التي ستحرر منها. تعرف على نفسك حقًا وتواصل مجددًا مع الموهبة بداخلك التي تنتظر لأن يتم إطلاق العنان لها. إن دفتر يومياتك هو أيضًا مكان للتعبير عن الشكر لكل ما تمتلكه ولحفظ رحلتك عبر الحياة. إن حياتك هبة. ولهذا فهي تستحق التسجيل.

5. تحديد الأهداف. إن تحديد وإعادة التواصل مع أهدافك بصورة منتظمة هو تدريب قوي للنجاح. أهدافك ستصنع قدرًا مذهلًا من التركيز في مهنتك وفي حياتك. والأهداف تولد الأمل والطاقة الإيجابية. وعندما تمر بمحنة ما -وجميعنا نمر بذلك بين الحين والآخر- فإن الأهداف المترابطة بوضوح تكون بمثابة نجم قطبي يرشدك للخروج من البحار الهائجة إلى المياه الأكثر هدوءًا. الأهداف تضمن أيضًا أنك تعيش الحياة بطريقة متأنية وإنتاجية مقابل أن تعيشها بطريقة تفاعلية ومصادفة. تجنب السير في غيبوبة الذي حدثتك عنه منذ قليل.

6. التمرين. سوف أتحدث أكثر عن أهمية تحريك جسدك يوميًا لكي تصل لأعلى مستويات الأداء في العمل، لكن بالنسبة للوقت الحالي فقط تذكر أن القيام بتمرينات جسدية كل يوم يعزز وظائف الدماغ، ويدعم مستويات أكثر ارتفاعًا من الطاقة، ويساعدك على إدارة التوتر بفاعلية أكثر، ويُبقيك في اللعبة لوقت أطول.

7. التغذية. إن ما تأكله يحدد جودة أدائك. والقيادة تتأثر بنظامك الغذائي. من

خلال تناولك للطعام كرابح، ستظل طاقتك في أعلى مستوياتها وستبقى حالتك المزاجية إيجابية. من فضلك تذكر أيضًا أنه من خلال تناول طعام أقل ستصبح قادرًا على القيام بعمل أفضل.

"إنها اقتراحات رائعة حقًا، يا جيت"، قلت بتقدير هائل بينما مشى ثلاثتنا إلى غرفة الانتظار الأنيقة. لقد جعلني التدليك أشعر بتحسن هائل. وكانت أساسيات جيت السبعة للقيادة الشخصية قابلة للتطبيق بصورة كبيرة. الآن لدي مجموعة من التمرينات التي يمكنني أن أختار منها وأمارسها خلال ساعة القيادة الشخصية لكي أؤدي بمستوى عالمي على مدار يومي. أنا أيضًا قدمت التزامًا لنفسي بأن أنهض في الخامسة فجرًا كل صباح. لقد شعرت أن هذه العادة بمفردها سوف تحقق نتائج رائعة فيما يتعلق بثقتي بنفسي، وقدرتي على التحكم في يومي، ومستوى رخائي العام. لقد شاركت استعدادي على النهوض مبكرًا مع جيت. وكان مسرورًا بذلك.

"امنح نفسك واحدة من أفضل الهبات التي قد يمنحها قائد دون منصب لنفسه. نعمة أن تستيقظ في الخامسة فجرًا كل صباح. إن الكثير من أكثر القادة إنتاجية في عالمنا كانوا يقومون بهذا الروتين، يا بليك. إن الطريقة التي تبدأ بها يومك تحدد مدى الروعة التي ستعيش بها يومك. وما تفعله في ساعتك الأولى يعدّك إما للنجاح وإما للفشل في الساعات التالية. انتقِ الساعة الأولى من يومك لتقضيها في بناء قدراتك على القيادة الشخصية. مهلًا، بالمناسبة، من المهم أيضًا أن تضع في اعتبارك أن أول فكرة لك عندما تستيقظ وآخر فكرة قبل أن تذهب للنوم يمتلكان تأثيرًا كبيرًا على ما يحدث بينهما"، ذكر جيت.

أجبت، "إنه أمر مذهل حقًا. كل هذا مفيد جدًا. واقتراحك السابق بتطهير حياتي العاطفية يجد صدى لدى بالفعل. لقد كنت غاضبًا جدًا وغير سعيد لفترة طويلة. ماذا، على وجه التحديد، يمكن أن يغذي حياتي العاطفية؟"

قال جيت وهو يرتشف من زجاجة مياه بها ليمون: "أحد الأشياء الأولى التي يمكنك أن تفعلها، يا بليك، هي أن تتعلم مسامحة أولئك الذين يحتاجون لأن تتم مسامحتهم. إن العديد من الأشخاص يجلبون معهم طاقة سلبية إلى مكان العمل كل صباح لأنهم يمتلئون بالاستياء والغضب من جروح سابقة وغدر في الماضي. تتطلب

القيادة الذاتية منك أن تتخلى عن هذا الاستياء. تعلم أن تسامح الأشخاص الذين تحتاج لمسامحتهم واترك الأشياء التي حدثت في الماضي والتي قد تكون تستهلك إمكانياتك الإبداعية الثمينة. لا يمكنك أن تصنع لنفسك مستقبلًا رائعًا من خلال البقاء عالقًا في ماضيك. لأن خيبات الأمل التي تتمسك بها تتمسك بقوتك. وعن طريق تحرير نفسك منها، فإنك تحرر قدرًا هائلًا من الطاقة، والشغف، والإمكانيات".

سألته، "وكيف أبدأ في التخلص من ماضيّ حتى أتمكن من تحرير أفضل طاقات القيادة بداخلي؟"

"الأمر يبدأ بقرار بسيط، يا بليك. إنه مشوّق جدًا بالنسبة لي أن كل ما يقف بينك وبين التحوّل الكلي هو قرار. فقط قرر، في هذه اللحظة، إنك ستسامح كل من خيّب ظنك وتترك جميع التجارب التي قد أحبطتك. إن اللحظة التي تدخل فيها إلى مساحة من الإرادة الصادقة على المسامحة هي اللحظة التي تبدأ فيها عملية التطهير. أيضًا، تذكر أن هؤلاء الأشخاص الذين جرحوك كانوا يفعلون أقصى ما في وسعهم بناءً على موقعهم في رحلتهم الشخصية عبر الحياة. ولو أنهم كانوا يعرفون كيف يؤدون بشكل أفضل، لكانوا تصرفوا بشكل أفضل. وأخيرًا، برجاء أن تفهم أن المجروحين هم فقط من يجرحون الناس".

"المجروحون هم فقط من يجرحون الناس؟"

"بالتأكيد. الأشخاص المعافون حقًا -أولئك الذين يتمتعون بحياة داخلية متميزة - لا يستطيعون إيذاء الآخرين. إنهم يمتلئون تمامًا بالاحترام الذاتي، والإيمان الإيجابي، والإلهام، والاستعداد لرؤية أفضل ما في الآخرين، ورغبة عميقة في أن يصبحوا رائعين في كل ما يفعلونه لدرجة أنهم ببساطة لا يقدرون على إيذاء إنسان آخر. إن المقدرة على إيذاء شخص آخر لم تعد جزءًا من تكوينهم. إنهم لا يمتلكونها بداخلهم فحسب. فقط الأشخاص الذين يتألمون على مستوى جوهري والذين تعرضوا للإيذاء على أيدي الآخرين هم من يخرجون للعالم الخارجي ويجرحون كل من حولهم".

ذكرت بصدق: "يا له من كلام حكيم". توقفت للحظات. "وأنت ذكرت قضاء بعض الوقت في ساعة القيادة الشخصية كل يوم في تحسين حياتي الروحانية. كيف؟"

"حسنًا، أنا أشجعك بقوة على أن تحصي النعم التي تمتلكها كل صباح، يا بليك. إن الإقرار بالفضل هو الترياق للخوف. إن القلق والتقدير لا يقدران على العيش سويًا في نفس المكان. والأشياء التي تقدّرها تبدأ في الارتفاع في القيمة بالنسبة لك. إن ما أقوله هو أن قضاء حتى خمس دقائق خلال تلك الساعة الأولى من يومك في الاحتفال بجميع الأمور الجيدة في حياتك سوف يضعك في حالة من السعادة الشديدة. ورغم أن هذا الكلام قد يبدو مكررًا، فإن الأشخاص السعداء يصبحون فعلًا قادة سعداء. والقادة السعداء لا يقومون فقط بعمل أفضل - لكن أيضًا وجودهم في الجوار يملأ المكان بالمرح".

"هذا مفيد جدًا، جيت".

"رائع. إذن دعني أنتقل إلى حرف H في اختصار SHINE. إن الوقت تأخر ويجب عليّ أن أعود للعمل سريعًا. كان من الممتع مقابلتك، يا بليك، لكنني لا أريد أن أنسى زبائني. إنهم يعتمدون عليّ حقًا".

أجبت: "لا عليك. أنا أتفهم تمامًا".

"حرف H يرمز إلى عبارة Health is Wealth الصحة كنز. لقد ذكرت أهمية أداء التمرينات والبقاء قويًا جسديًا قبل قليل. إن الصحة المثالية تشبه وتد الخيمة: إنها ترفع كل شيء آخر في حياتك. ارفع صحتك إلى أعلى حالاتها وستجد أن كل مجال آخر في حياتك -من أول قدرتك على التفكير بوضوح خلال الأوقات المُسببة للتوتر حتى مستويات أدائك وحالتك المزاجية- يرتفع معها. إن الصحة هي واحدة من الأمور التي نستخف بها حتى نخسرها. وأولئك الذين يتعرضون لهذا يقضون كل وقتهم في محاولة استعادتها مرة أخرى. إذا فقدت صحتك -وأنا أدعو ألا يحدث ذلك- فلن يكون هناك شيء أهم من محاولة استعادتها. إن هذا يجعلني أفكر في القول المأثور، 'عندما نكون صغارًا نضحي بصحتنا مقابل الثروة. لكن عندما نتقدم في العمر والحكمة، نصبح مستعدين للتضحية بكل ثروتنا مقابل يوم واحد فقط من الصحة الجيدة'. وإذا كنت لا تصدقني في هذه النقطة، يا بليك، عندما ننتهي اليوم وتنطلق عائدًا إلى منزلك، توقف عند مستشفى ما. اتجه إلى جناح الأمراض المستعصية حيث يرقد الناس على فراش الموت. واسأل أي واحد منهم ماذا سيقدمون مقابل تمديد

حياتهم. اسألهم ماذا سيقدمون من أجل يوم واحد فقط من الصحة الممتازة. أنا متأكد أنهم سيخبرونك بأنهم سيقدمون كل شيء يملكونه. إذا فقدت صحتك، فإنك تفقد كل شيء. لا تدع هذا يحدث لك أبدًا".

خيّم عليّ الصمت. منذ أن عدت من الحرب، لم أظهر أي اهتمام بصحتي. لقد توقفت عن أداء التمرينات. كنت أتناول الوجبات السريعة. لم أكن آخذ قسطًا كافيًا من الراحة. لقد خطر على بالي، وأنا أقف أمام أخصائي التدليك المحترف هذا، أنه إذا بدأت في أخذ صحتي على محمل الجد وعدت مرة أخرى إلى حالة جسدية استثنائية، فإن كل جزء آخر تقريبًا من حياتي سوف يتحسن بحق. سأمتلك المزيد من الطاقة في العمل وسوف أشعر بالمزيد من الإيجابية حول الأشياء بشكل عام. سوف أصبح على الأرجح أكثر إبداعًا، وسوف أشعر حتمًا بمزيد من الحماس. سوف أمتلك قدرة أعظم على الاحتمال وسأصبح أكثر جلدًا وسط جميع التغييرات التي كانت تمر بها منظمتنا. في حياتي الأسرية، لن أحتاج للاستلقاء على الأريكة كثيرًا. أستطيع أن أبدأ في تعلم مهارات جديدة وأقوم بالمزيد من الأمور المسلية. سوف أشعر بتحسن حيال نفسي وأقوم بمزيد من المغامرات.

أضاف جيت بقوة: "الصحة تاج على رءوس الأصحاء لا يشعر به إلا المرضى. من فضلك لا تخبرني أنك لا تمتلك وقتًا كافيًا لأداء التمرينات كل يوم. كما تعلم، من لا يخصصون وقتًا للتمرينات اليومية سيضطروا في النهاية إلى تخصيص وقت يومي للمرض".

كانت نصيحة جيت بسيطة لكن مهمة بشكل هائل. لقد أخذتها على محمل الجد.

لقد أكد، "أوه، ومن فضلك تذكر أن صحتك لن تكون أفضل من صورتك الذاتية أبدًا. عندما تبدأ حقًا في الإيمان بقوة قيادتك الفطرية ومدى روعتك، سوف تتحسن سلوكياتك حول صحتك بصورة مؤثرة. لكن الأمر كله يبدأ من الداخل".

"هذا منطقي جدًا. إذا لم أفكر في نفسي بهذا القدر، فلن أولي نفسي اهتمامًا فائقًا".

أجاب وهو مسرور من تعليقي: "بالضبط".

ذكر تومي، "حرف I يرمز إلى عبارة Inspiration Matters أي 'الإلهام مهم'".

قال جيت: "نعم. إن يومًا دون الشعور بالإلهام هو يوم لم تعشه بصورة تامة. أنت تحتاج لإعادة ملء ينبوع الإلهام الخاص بك كل يوم، لأن تحديات الحياة سوف تستنزفه كل يوم. كيف يمكنك أن تلهم زملاءك في العمل وتنشط عملاءك لكي يشتروا منك إذا كنت أنت نفسك تفتقد الإلهام والطاقة؟ أنت تريد دائمًا أن تفعل كل ما يتطلبه الأمر لكي تصبح أكثر الأشخاص إلهامًا في المكان".

"أحب سماع ذلك، يا جيت. هل لديك اقتراحات عملية لأجلي، رجاءً؟"

"إن سماع الموسيقى هو واحد من أفضل الطرق التي أعرفها حتى تحصل على مستويات ضخمة من الإلهام. إن الترابط مع الأشخاص المثيرين للاهتمام الذين يحبون أن يكونوا مميزين، وأخلاقيين، وأصليين سيدعم حماسك أيضًا ويثيرك لكي تصبح في أفضل مستويات القيادة. إن التناجي مع الطبيعة طريقة فعالة أخرى لإشعال نار الإبداع بداخلك ولإبقائك متحمسًا تجاه تحقيق أمور عظيمة في عملك. عندما أحظى بالفرصة، أتجه إلى الريف. إن السير وحيدًا وسط الغابات يشبه العلاج الإعجازي لتوتر هذه المدينة. وأترك الغابات وأنا أشعر بأنني على قيد الحياة مجددًا. إن نظرة الغالبية هي أن الأمور مثل الخروج إلى الطبيعة والقيام بأشياء لتجديد احتياطي الإبداع والطاقة الذي تم إنفاقه هو إهدار خالص للوقت. وإنه إذا لم تكن تفعل شيئًا، فإنك لا تفعل أي شيء. لكن إعادة تنشيط عقلك، وجسدك، ومشاعرك، وروحك تسمح لك في الحقيقة بأن تصبح أكثر جلدًا في وجه الاضطرابات التي يشهدها مجال الأعمال. إذا كان كل ما تفعله هو أن تعمل بأقصى جهدك، طوال الوقت، فإن مستودع إمكانياتك سوف ينضب وسوف تنهك سريعًا من التعب. إن أصحاب الأداء المتألق يفهمون الحاجة للتناوب المستمر بين الأداء المرتفع والتجديد الداخلي. وبمجرد أن تتم إعادة ملء وإلهام القائد بداخلك، سوف تعود للعمل أكثر قوة، وأكثر إبداعًا، وأكثر انتعاشًا بكثير. إن النشاطات التي أشجعك على السعي وراءها تخدم في إعادة إيقاظ القائد الداخلي. إنها تعيد إشعال حماسنا وتفتح أي مداخل مغلقة على أفضل ما فينا".

سألت، "وماذا عن حرف N في اختصار SHINE؟"

"إنه يرمز إلى عبارة Neglect Not Your Family أي لا تهمل أسرتك. إن من

تحبهم يجب أن تكون لهم أهمية في حياتك. ما الفائدة من أن تصبح فائق النجاح -كما أشعر بأنك ستصبح سريعًا- لكن ينتهي بك الأمر وحيدًا؟ الكثير من المليارديرات الذين ذكرتهم عندما وصلت إلى هنا يقضون معظم حياتهم بمفردهم في قصورهم الفخمة. ما الفائدة من ذلك؟ يمكن العثور على قدر هائل من الفرح في رعاية علاقات جميلة مع أسرتك وأصدقائك. في نهاية اليوم، يا بليك، أنت لا تحتاج لكل هذا لكي تصبح سعيدًا فعلًا: إن ما تحتاجه هو عمل تفخر به، وطعام على مائدتك كل مساء، وصحة رائعة، وأشخاص تحبهم. إن الأساس الصلب في المنزل يعدّك من أجل نتائج قوية وراسخة في العمل. إن شعورك باهتمام وحب أسرتك هو مسرِّع قوي لقيادتك ونجاحك الشخصي".

ذكر جيت: "وهذا ينقلنا للحرف الأخير E الذي سيذكرك بالقاعدة الخامسة للقيادة الشخصية: Elevate Your Lifestyle أي ارتقِ بأسلوب حياتك. إن أسلوب الحياة ليس شيئًا نتحدث عنه كثيرًا. لكنه مهم جدًا لحياة تعاش بصورة جيدة. افعل شيئًا كل يوم لكي تحسن أسلوب حياتك. كما اقترحت من قبل، امضِ في الحياة بمستوى عالمي. أنت تعيش مرة واحدة فقط، إذن لماذا لا تستمتع بها بصورة تامة؟"

"لكنني اعتقدت أنك قلت إن امتلاك أشياء كثيرة ليس هو ما تدور حوله القيادة الحقيقية، يا جيت؟"

"إن ذلك حتمًا ليس أولوية للقادة دون منصب، يا بليك. لكن من فضلك تذكر: إنه أمر إنساني جدًا وطبيعي أن ترغب في امتلاك الكثير من الأشياء الجميلة. لماذا تشعر بالذنب من امتلاكها؟ كن رائعًا بصورة مذهلة في عملك، وأيقظ القائد الداخلي، وبالقطع عبّر عن أفضل ما بداخلك. لكن استمتع بالحياة على طول الطريق. المفتاح الحقيقي هو أن تحصل على الأشياء التي تريدها بينما تحرص على ألا تنال منك تلك الأشياء. وهذا يجلبني إلى النقطة الأخيرة في حديثنا".

بدا وجه جيت أكثر جدية. نظر إلى الأسفل للحظة. وقف تومي ومشى لكي ينضم إلينا.

"من الجميل امتلاك الأشياء الجميلة. إن أسلوب الحياة الجميل هو شيء رائع. لكن من تصبح عليه كإنسان هو شأن أكثر ذكاءً بكثير. إن الهدف الرئيسي في الحياة

هو أن تصبح ببساطة كل ما يفترض أن تُصبح عليه. في الواقع، إن ما يتفوق في الأهمية على ما نصبح عليه كأشخاص هو التركيز على الفرق الذي نصنعه كقادة. إن المساهمة هي الغرض المطلق من العمل - والحياة".

"أحتاج لسماع المزيد عن ذلك، يا جيت"، قلت، وأنا ألاحظ أن جيت كان يلخص ما كانت تدور حوله القيادة بدون منصب بصورة أساسية.

"النجاح لا يتعلق بما تحصل عليه، يا بليك. النجاح يدور كليًا حول ما تقدمه في المقابل. مثلما قلت، إن أطول حياة هي عبارة عن رحلة قصيرة في المخطط الشامل للوجود وهذا هو كل ما في الأمر. لقد كتب تولستوي قصة رائعة بعنوان How Much Land Does a Man Need? كان مغزى القصة هو أنه في النهاية، كل الأمور التي نمضي أفضل أيام حياتنا في ملاحقتها هي في الحقيقة لا تهم بهذا القدر. كل ما نحتاجه فعلًا بمجرد أن تصل حياتنا إلى النهاية لا يزيد عن مساحة ست أقدام من الأرض. إن ما يهم حقًا حينها هو ما سنتركه وراءنا. إن ما أشجعك حقًا على أن تفكر فيه هو إرثك. أنا أدعوك لأن تضع في اعتبارك كيف تريد أن يتم تذكرك عندما لا تكون موجودًا. ذكر الفيلسوف مونتين، 'إن الإرث العظيم والمتألق للإنسان هو أن يعيش لهدف'. سوف تكون خسارة فادحة لهذا العالم إذا رفضت أن تقبل دعوة الحياة بأن تقود دون منصب وأن تُقدم أفضل ما بداخلك لحياة الآخرين من حولك. إن القادة دون منصب يفكرون في إرثهم كل يوم. إنهم يفكرون كيف يريدون أن يتذكرهم الناس عندما لا يكونون على قيد الحياة. إنهم يفكرون في الإنجازات التي يحتاجون للقيام بها بحيث يتركون علامتهم للأجيال التي ستتبع. إنهم يفكرون في نوع الأشخاص الذين يجب أن يصبحوا عليهم بحيث تمثّل حياتهم شيئًا متميزًا، وهادفًا، وقويًا. افعل هذه الأشياء بصورة صحيحة، وسيكون الإرث المتألق من نصيبك عندما ترحل. وحينها، عندما لا تكون هنا، سيمشي الناس إلى متجر الكتب الخاص بك، ويرون اللوحة المعلقة على الجدار بجانب القسم الذي كنت تعمل به والتي تحمل اسمك، ويقولون، 'آه، كان يعمل هنا بائع كتب كان يقود دون منصب وقدم أفضل ما يمكنه تقديمه'".

شعرت بعاطفة تتدفق بداخلي.

"لذلك برجاء أن تتذكر، يا بليك، أن هذا اليوم -وكل يوم حتى آخر أيامك- ليس إلا منبرًا للأعمال البطولية المحتملة. والسؤال الحقيقي هو ما إذا كنت ستمتلك الشجاعة لاستغلال هذه الفرصة لكي تضيء صورتك المميزة من العظمة في عالم الأعمال المتقلّب هذا الذي نعمل فيه. وبمجرد أن تفعل هذا، سوف تُثري حياة زملائك، وعملائك، والأشخاص الذين تحبهم. وسوف تشكل نصبًا تذكاريًا إنسانيًا للإنجاز الحماسي والذي سيندهش منه كل من يأتي بعدك. وسيلهمهم".

خيّم الصمت على المكان الذي كنا نقف فيه. لم يتحرك تومي. وكذلك جيت. لقد اعتقدت أن الدموع ستنهمر من عينيه. لم أكن متأكدًا مما يجب عليّ فعله. ثم، في لحظة درامية، رفع تومي ذراعه وصفع جيت على ظهره.

قال ضاحكًا، "يا رجل، كلامك شديد التأثير. توقف عن هذا، يا أخي".

بدأ جيت في الضحك. "أعرف هذا. أعرف هذا".

سريعًا كنا ثلاثتنا نضحك بفرحة شديدة. لقد كانت لحظة مذهلة. لحظة لن أنساها أبدًا. لكن حينها حدث شيء غير متوقع بمعنى الكلمة. بدأ تومي في السعال مرة أخرى. بدأت النوبة بشكل خفيف، ثم اشتدت بسرعة، وكان تومي لا يسعل دمًا فقط لكنه بدأ أيضًا في الارتعاش بصورة رهيبة. لقد اندفعت إليه، وكذلك جيت، وحاولت أن أساعده بأي طريقة ممكنة.

كان كل ما استطاع أن يهمس به: "لقد حانت ساعتي. لقد حانت ساعتي الآن".

حديث القيادة الرابع
لفلسفة القيادة بدون منصب:

لكي تصبح قائدًا عظيمًا،
كن أولًا شخصًا عظيمًا

القواعد الخمسة

See Clearly الرؤية بوضوح

Health is Wealth الصحة كنز

Inspiration Matters الإلهام مهم

Neglect Not Your Family لا تهمل أسرتك

Elevate Your Lifestyle ارتقِ بأسلوب حياتك

خطة عمل فورية

في دفتر يومياتك، اكتب قائمة بخمسة أشياء ستفعلها على الفور لكي تدعم قائدك الداخلي وتأخذ عقلك، وجسدك، ومشاعرك، وروحك إلى المستوى التالي من التميز. ثم خصص الوقت لكي تنفذ هذه الأهداف الخمسة دون أخطاء خلال السبعة أيام القادمة بحيث تجعل قوة الزخم تعمل لصالحك.

اقتباس عن القيادة لتتذكره

إذا تقدم شخص ما بثقة باتجاه أحلامه وحاول أن يعيش الحياة التي تخيلها، سيلقى نجاحًا غير متوقع في الأوقات العادية.

-هنري ديفيد ثورو

الفصل 8

الخاتمة

بعد اليوم الذي لا يُنسى الذي كُشفت لي فيه فلسفة القيادة بدون منصب، لم أرَ معلمي تومي مرة أخرى. كنت أتوقع أن أراه في متجر الكتب صباح الاثنين التالي. وكنت أعتقد أنني سأعمل إلى جانبه لمدة أعوام كثيرة قادمة، حيث إنني قد دمجت جميع الدروس القوية الخاصة بالقيادة التي تعلمتها لكي أحقق نتائج استثنائية في كل ما أقوم به. لكن أمنيتي لم تكن لتتحقق.

في اليوم الذي تلا مقابلتي للمعلمين الأربعة المميزين، تحطمت عندما علمت أن تومي قد توفى. لقد كان يصارع مع مرض السرطان لكنه كان صامتًا بخصوص مرضه. قالت آنا إنه لم يرد أن يقلق عليه أي شخص. وإنه كان بحاجة إلى أن يمضي آخر أيامه في مساعدة الآخرين - ونشر رسالة القيادة بدون منصب التي حوّلت حياته منذ عدة سنوات مضت. قالت آنا، وهي تستحوذ عليها عاطفة عميقة، "لقد تشبث بما يكفي حتى يعطيك ذلك اليوم. لقد كان ذلك هو هديته الأخيرة لك".

في الجنازة، قام كل من آنا، وتي واي، وجاكسون، وجيت بإلقاء كلمة عن تومي وجميع الأمور الجيدة التي قام بها. لقد علمت أنه نشأ فقيرًا. وأنه كان متزوجًا من حبيبة طفولته لمدة أربعة وأربعين عامًا قبل أن ترحل من بضعة أعوام. وكان يحب الشيكولاتة بجميع أنواعها. وقد ترك جميع مدخراته لمؤسسة خيرية خاصة بالأطفال. لقد حضر الكثيرون جنازة تومي لدرجة أن مئات المشيعين كان عليهم الوقوف في الشارع خارج المقبرة. لكنهم وقفوا. لأن كل شخص كان يحترم بائع الكتب البسيط هذا الذي كان يقود دون منصب. وقدم على الدوام أفضل ما لديه.

بعد ذلك، قامت آنا، وهي لا زالت تنتحب، بإعطائي طردًا. كان تي واي، جاكسون، وجيت يقفون إلى جوارها. كانت الدموع تنهمر على وجوههم أيضًا وكانت تعبيراتهم تُظهر أنهم منفطرو القلب.

"تفضل، يا بليك، هذا لك. لقد طلب مني تومي أن أعطيه لك. لقد أحبك كثيرًا بصدق، أنت تعلم. لقد كان يحترم ما فعلته لأجل وطننا بشكل عميق. وكذلك أيضًا ما فعلته لنفسك، من خلال قبولك لدعوته حتى تنتقل من لعب دور الضحية إلى

القيادة في ذلك اليوم الذي شاركنا جميعنا فيه. أعتقد أنك الابن الذي لم يحظَ به، لكي أكون صادقة معك، يا بليك"، قالت وهي تمسح المزيد من الدموع وتضبط الزهرة التي وضعتها في شعرها. "على أية حال، من فضلك ابقَ على تواصل معنا. أنا والرفاق سنكون دائمًا في خدمتك - عندما تحتاج إلينا. في أي وقت في النهار أو أي وقت من المساء. أنت الآن واحد منا. ورغم أننا فقدنا صديقًا، نحن بالتأكيد كسبنا آخر".

غمرتني بحضن وبدأت في السير بعيدًا. تي واي، وجاكسون، وجيت فعلوا الشيء نفسه.

قالت آنا مُشجّعة، "أوه، استمر في القيادة بدون منصب ونشر الفلسفة التي اكتشفتها مع كل شخص تقابله. إن كل شخص حي اليوم يمكنه أن يصنع فرقًا عميقًا في أي منظمة من أي نوع عبر هذا العالم المذهل الذي نعيش فيه إذا قبلنا دعوة الحياة لإيقاظ القائد الداخلي الذي يعيش بداخلنا، ثم جعلنا كل شيء نلمسه أفضل مما وجدناه عليه. أنا أتمنى أن أراك قريبًا، يا بليك".

تحدث المعلمون الثلاثة الآخرون بلطف، في الوقت نفسه، "سوف نراك قريبًا بالتأكيد".

أضاف جيت، "ومن فضلك تذكر، أنت وُلدت رائعًا".

قام بعدها أصدقائي الأربعة الجدد بمغادرة المقابر.

وجدت مكانًا لأجلس فيه ومع استماعي لألحان الموسيقى الكلاسيكية التي كانت تُعزف، فتحت الظرف ببطء. ثم قرأت باهتمام الخطاب بداخله. لقد تدفقت أشعة الشمس خلال النوافذ الملونة، والهواء المنعش غمر الغرفة بلطف. كانت الكتابة الموجودة على الورقة غير مرتبة. لكنني استطعت قراءة الكلمات بوضوح. وشعرت بقوتها. هذا هو ما كان مكتوبًا:

عزيزي بليك العظيم،

أولًا، من فضلك سامحني لعدم مشاركة تفاصيل مرضي معك. فلم أرغب في أن تقف حالتي الشخصية في طريق هدية التعلم التي كنت تستحق حقًا سماعها والتحوّل الذي كنت مستعدًا لتحصل عليه. لقد تعلمت أن أكتشف إحساسًا

بالسكينة في وجه التحدي الخاص بي وأصبحت أفهم أنه يحمل معه العديد من الفرص. بالطبع، لا أحد يحب أن يصبح مريضًا. لكن من خلال وضعي الصحي أصبحت أقوى، وأعمق، وأكثر حكمة. وأملي هو أن بعضًا من الأمور الجيدة التي حصلت عليها كإنسان تجد طريقها إليك.

لقد كان والداك شخصين طيبين. وقد ربيا ابنًا رائعًا. أنا أعرف ذلك الآن. وأنا أحترمك لما قدمته في الماضي ولكل ما ستفعله في مستقبلك. لقد كان شيئًا مفرحًا بصدق أن أقابلك أخيرًا في متجر الكتب الخاص بنا في ذلك الصباح الرائع. أعتذر عن منديل ميكي ماوس. لقد قدمته زوجتي لي في أول عيد زواج لنا. كنا في ديزني لاند. إنه يذكرني بها دومًا. أما ساعة سبونج بوب فقد اشتريتها بنفسي.

إن أعمق آمالي هي أنه بدلًا من أن يجدك ممتلئًا بالحزن لأنني رحلت، أن يصل إليك هذا الخطاب وأنت ممتلئ بالإلهام، والتركيز، والاقتناع بالتزامك المكتشف حديثًا بأن تقود دون منصب. أنت الآن مستعد بصورة جميلة لأن تحرر كليًا قائدك الداخلي وتسمح له بأن يرى ضوء النهار. أنت الآن مستعد على نحو مثالي لأن تعبر عن أفضل ما فيك في كل شيء تقوم به خلال أي تحدٍ تواجهه. أنت بلا شك في الوضع المثالي لكي تخدم كنموذج استثنائي للإمكانية والتميز لكل شخص كان محظوظًا بما يكفي للمرور بطريقك. أنا أعلم أنك ستفعل. أنت وعدتني أنك ستفعل. وأنا ووالدك كنا نقدّر بشكل هائل أهمية الوفاء بالوعود.

لقد ضلت الأعمال عن طريقها، يا بليك. وبالنسبة لعيني المسنة، أصبح المجتمع مكانًا فوضويًا للتواجد به. إن الناس يقدّرون أشياءهم أكثر مما يقدّرون علاقاتهم. نحن نبدو مهتمين أكثر بملاطفة غرورنا بدلًا من المسعى الأكثر ثراءً في الوصول إلى أهدافنا القصوى. يقوم الكثيرون من بيننا بإلقاء اللوم على قوى خارجية بسبب مقاومة الإتقان التي نُظهرها في حياتنا مقابل مخاوفنا الداخلية ومعتقداتنا الأكثر ضعفًا. ومع الأسف، لقد أصبح من الشائع أن تكون مشهورًا أكثر من أن تتحلى بالأخلاق وتكون شجاعًا وطيبًا. إن ما أقترحه هو أننا نسينا مسئولية القيادة التي عرفتها ثقافتنا من قبل. لقد أهملنا ما يعنيه أن نؤيد شيئًا أكبر من حياتنا. ولقد أسأنا ترتيب أولوياتنا من خلال التركيز فقط على مساعدة

أنفسنا لكي نربح بدلًا من مساعدة جميع من حولنا بحماس لكي يربحوا أيضًا. أنا أعتمد عليك حتى تذكر الناس بأنهم قد وُلدوا نابغين. وأن الأكاذيب التي روجوها لأنفسهم حول ما لا يمكنهم القيام به وكل ما لا يمكنهم أن يصبحوا عليه ليست صحيحة على الإطلاق. ستتم مساعدة الكثير من الأشخاص عندما تشارك طريقة القيادة التي كُشفت إليك. لا بد أن يكتشف الكثير من البشر فلسفة القيادة بدون منصب، يا بليك. والوقت المناسب لحدوث ذلك هو الآن بالتأكيد.

لقد كان شرفًا عظيمًا أن تكون موجودًا في حياتي. أرجو أن أكون قد أفدتك ووفيت بالعهد الذي قطعته لوالدك الرائع منذ عدة سنوات بمساعدتك. لقد آمنت دومًا أنه إذا استطعت تحسين حياة شخص آخر ولو بقدر قليل، إذن فستصبح حياتي تمرينًا قيّمًا. أشكرك على هذه الفرصة.

أتمنى لك كل الأمور الرائعة، يا صديقي الصغير. احلم بجرأة. عش بجمال. وقد دون منصب حتى آخر أنفاسك.

مع خالص حبي،

تومي

ملحوظة: السيارة البورش أصبحت ملكك من اليوم. اذهب واحصل على بعض المرح!

لاحظت وجود مفاتيح سيارة داخل الطرد. اتضح على الفور ما فعله تومي في لفتة أخيرة مليئة بالكرم والتشجيع. لقد أعطاني سيارته. وحقق واحدًا من أحلامي. لقد تأثرت كثيرًا.

لا أعتقد أنني سأتمكن يومًا من رد جميل تومي -والمعلمين الأربعة- لقاء كل ما فعلوه لأجلي. لقد انتقلت مهنتي إلى نجاح مذهل، وتحوّلت حياتي إلى أكثر بكثير مما قد أرجو في أكثر أحلامي إشراقًا. لا زلت أفتقده. لكنني أشعر بأنني قد احتفلت بحياة تومي من خلال مشاركة كل ما شاركته معك.

لقد وفيّت بالوعد الذي قطعته لتومي في اليوم الأول الذي تقابلنا فيه عندما وافقته في أن أنشر فلسفة القيادة بدون منصب الاستثنائية مع أكبر عدد ممكن من

الأشخاص. لقد كتبت هذا الكتاب لكي أجمع كلماتها وأقدم لك نفس التعاليم التي قدمها لي تومي والمعلمين الأربعة المميزين بمنتهى الكرم خلال اليوم الذي قضيناه معًا. أنا فقط أطلب منك أن تقوم، في المقابل، بإخبار أكبر عدد من الأشخاص عن رسالتهم القوية. من خلال فعل ذلك، سوف تقوم بدورك في إلهام زملاء أفضل، وبناء منظمات أفضل، وتشكيل عالم أفضل. وسوف تصل إلى نهايتك وأنت تعرف أنك قد استفدت من أقصى ما لديك من قوة القيادة الفطرية التي وُلدت بها وارتقيت بحياة الكثيرين خلال هذا. وهكذا سيصبح آخر يوم في حياتك هو أفضل يوم في حياتك. ذكرت عالمة الإنسانيات مارجريت ميد ذات مرة: 'لا تتشكك أبدًا في أن مجموعة صغيرة من المواطنين عميقي التفكير والملتزمين بإمكانهم أن يغيروا العالم. في الواقع، هذه هي الطريقة الوحيدة التي تغير بها العالم'. يا لها من كلمات حقيقية.

.

مصادر لمساعدتك على القيادة بدون منصب

الآن بما أنك قد انتهيت من قراءة القائد الذي لم يكن له منصب، فأنت تواجه اختيارًا حاسمًا: أن تبدأ في جعل فلسفة القيادة بدون منصب جزءًا عميقًا من طريقة حياتك، أو ألا تفعل شيئًا ولا تختبر أي تحوّل على الإطلاق. لمساعدتك على رؤية نتائج حقيقية ودائمة، نحن نشجعك بقوة على أن تستفيد من المصادر التالية خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة:

www.theleaderwhohadnotitle.com

- برنامج صوتي مجاني لمساعدتك على تنفيذ الأفكار الموجودة في هذا الكتاب بسرعة.
- وسائل لتقييم القيادة بدون منصب.
- مدونة لقواعد السلوك الخاص بالقيادة بدون منصب.
- كتاب الهدايا الخاص بالقائد بدون منصب.
- حركة الانضمام إلى القيادة بدون منصب على الإنترنت.

robinsharma.com

نطاق واسع من المصادر الخاصة بالقيادة التنظيمية والشخصية متاح على موقع robinsharma.com، متضمنًا برامج صوتية، وملفات صوتية، ومقالات، ومدونة روبين. إن التفاصيل الخاصة بحجز روبين من أجل تقديم عرض عن القيادة بدون منصب لمنظمتك موجودة أيضًا هنا.

تويتر

اتبع روبين على تويتر: www.twitter.com/robin_sharma

فيسبوك

قم بزيارة روبين على موقع فيسبوك لكي تتعلم المزيد عن رحلاته، وأحداثه، ومجتمعه: www.facebook.com/theofficialrobinsharmapage

.

نحن نحتاج لمساعدتك

إذا كانت فلسفة القيادة بدون منصب الموجودة في هذا الكتاب قد ألهمتك وتريد أن تساعد الآخرين على إيقاظ قائدهم الداخلي، فإليك بعض خطوات العمل التي يمكنك اتخاذها على الفور لكي تصنع فرقًا إيجابيًا:

• قم بإهداء كتاب القائد الذي لم يكن له منصب إلى زملائك، وأصدقائك، وأفراد أسرتك، وحتى إلى الغرباء. سوف يتعلمون أنهم من المفترض أن يقودوا في كل ما يقومون به ويعيشون حياة عظيمة.

• شارك أفكارك حول هذا الكتاب على تويتر، وفيسبوك، والمواقع التي تتردد عليها. إذا كان لديك موقع خاص بك، يمكنك أن تنشئ مدونة عن القائد الذي لم يكن له منصب أو اكتب عرضًا للكتاب.

• إذا كنت صاحب أعمال أو مديرًا -أو حتى إذا لم تكن كذلك- يمكنك أن تشتري نسخًا من هذا الكتاب بحيث يتمكن جميع زملائك من القيادة بدون منصب ويؤدون بأفضل المستويات.

• اطلب من منافذ بيع الجريدة المحلية، أو محطة الإذاعة، أو وسائل الإعلام على الإنترنت أن يقوموا بإجراء مقابلة مع المؤلف لكي يشارك كيف يمكن لجميع الأشخاص أن يُظهروا القيادة في العمل وفي الحياة، ومن خلال فعل هذا، يحسنون عالمنا.

زر موقع www.theleaderwhohadnotitle.com

وانضم لحركة القيادة بدون منصب اليوم

مكتبة الكندل العربية

.

مصادر للمحاربين القدامى

إن موقع 960vets.com هو مصدر على الإنترنت خاص بالجنود الأمريكيين القدامى الذين لديهم الاستعداد للانتقال بنجاح من الحياة العسكرية إلى الحياة المدنية. من خلال هذا الموقع، سوف تتلقى التدريب والدعم في خصوصية تامة وأنت في منزلك على مدار الساعة وطوال أيام العام. احصل الآن على جميع المساعدة التي تحتاج إليها لكي تعيش أفضل حياة متى تحتاج إليها وللمدة التي تحتاجها، بشكل في منتهى السرية.

وموقع 960vets.com يوفر لك ولأسرتك:

- مقاطع فيديو تحتوي على تدريب يومي عن موضوعات تتراوح بين التعامل مع متلازمة توتر ما بعد الصدمة وتأثيرات ما بعد الحرب إلى نصائح متخصصة حول إعادة بناء العلاقات، وإدارة الغضب، والبقاء في صحة ممتازة، والنجاح في العمل.
- دعم محاربين قدامى آخرين عبر مجتمع 960vets.com على الإنترنت.
- مصادر قيّمة لمساعدتك على العمل والعيش بأفضل مستوياتك.

زر موقع www.960vets.com اليوم

.

قم ببناء منظمة
للقيادة بدون منصب

• ساعد أعضاء منظمتك على أن يصبحوا قادة دون منصب بحيث تنجحون جميعكم في هذه الأوقات المضطربة. هذا الكتاب متوفر بأسعار خاصة لطلبات الجملة من أجل المشروعات التجارية، والجامعات، والمدارس، والحكومات، والمنظمات غير الربحية، ومجموعات المجتمع. إنه الهدية المثالية لإلهام من يعملون معك حتى يصلوا إلى أفضل صور القيادة ويتقنوا التغيير بشكل قوي.

تواصل مع قسم المبيعات الخاصة بمكتبة جرير

• لكي تحجز عرضًا عن القيادة بدون منصب لفريقك مع روبين شارما أو واحد من مدربيه المعتمدين، من فضلك تواصل مع Sharma Leadership Informational Inc. على موقع robinsharma.com.

.

عن المؤلف

روبين شارما واحد من أكثر الاستشاريين الموثوقين في مجال القيادة المؤسسية والشخصية على مستوى العالم. هو مؤسس شركة شارما الدولية للقيادة Sharma Leadership International Inc. وهي مؤسسة استشارية عالمية تساعد المنظمات لتنمية الموظفين الذين يقودون بدون منصب، يتضمن عملاؤه الكثير من الشركات على قائمة Fortune 500، مثل مايكروسوفت و آي بي إم وجنرال إلكتريك وفيديكس وبريتش بتروليم ونايكي وينويليفر وكرافت، وكذلك منظمات مثل جامعة ييل ومنظمة الرؤساء الشباب. في استطلاع عالمي مستقل عن أفضل معلمي القيادة، تم اختيار روبين شارما في المرتبة الثانية، إلى جانب جاك ويلش ورودي جولياني.

روبين هو أيضًا مؤسس مشارك في موقع 960vets.com، وهو مصدر تدريب إلكتروني لمساعدة الجنود الأمريكيين القدامى على الانتقال بنجاح من الحياة العسكرية إلى الحياة المدنية. وهو مؤلف تسعة من كتب القيادة الأفضل مبيعًا من ضمنها الكتب الأكثر رواجًا "دليل العظمة" و "الراهب الذي باع سيارته الفيراري". لقد باعت كتب روبين ملايين النسخ في أكثر من خمس وخمسين دولة وبخمس وسبعين لغة تقريبًا، مما يجعله واحدًا من المؤلفين الأكثر قراءة في العالم.

ولأنه محب للخير، يقوم شارما بمساعدة الأطفال المحتاجين في إدراك إمكانيات القيادة لديهم من خلال مؤسسة روبين شارما للأطفال.

لمزيد من المعلومات، زر موقع robinsharma.com

لأكثر من خمسة عشر عامًا, كان روبين شارما يشارك بهدوء مع شركات Fortune 500 والعديد من الأشخاص فائقي الثراء معادلة النجاح التي جعلته واحدًا من أكثر استشاري القيادة المطلوبين في العالم. الآن, ولأول مرة, يجعل شارما عمليته الخاصة متاحة لك, بحيث تتمكن من الوصول إلى أفضل ما فيك وفي نفس الوقت تساعد شركتك على التقدم إلى مستوى جديد تمامًا والفوز في هذه الأوقات المتقلبة بجموح.

في كتاب القائد الذي لم يكن له منصب, ستتعلم:

كيف تعمل مع الأشخاص وتؤثر فيهم مثل نجم متألق, بغض النظر عن منصبك

طريقة لإدراك ثم انتهاز الفرص في أوقات التغيير العميق

الأسرار الحقيقية للابتكار المكثف

استراتيجية فورية لبناء فريق عظيم ولكي تصبح "تاجرًا للروعة" مع عملائك

أساليب حادة لكي تصبح قويًا ذهنيًا وصلبًا جسديًا بما يكفي حتى تقود في مجالك

طرقًا حقيقية للتغلب على التوتر, وبناء عقلية غير قابلة للهزيمة, وتحرير الطاقة, وتحقيق التوازن في حياتك الشخصية

بغض النظر عما تفعله داخل منظمتك وظروف حياتك الحالية, فإن الحقيقة الأكثر أهمية هي أنك تمتلك القوة لإظهار القيادة. أينما كنت في مهنتك أو حياتك, يجب أن تلعب دومًا وفقًا لأعلى قدراتك. هذا الكتاب يوضح لك كيف تطالب بهذه القوة المدهشة, وأيضًا تحوّل حياتك -والعالم من حولك- خلال هذه العملية.



روبين شارما واحد من أكثر خبراء القيادة احترامًا في العالم. وهو يكرس نفسه لمساعدة المنظمات على تنمية أشخاص يقودون دون منصب بحيث يربحون في هذه الفترة المليئة بالتغيير الشديد. يتضمن عملاؤه مايكروسوفت وجنرال إليكتريك وفيديكس وآي بي إم ونايكي وناسا وجامعة ييل ومنظمة Young Presidents. وقد تصدرت كتب شارما, مثل الراهب الذي باع سيارته الفيراري ودليل العظمة, قوائم أفضل المبيعات عبر العالم وباعت ملايين النسخ في أكثر من سبعين لغة. وقد اعتمدها نجوم الروك, والطبقة الراقية, والعديد من الرؤساء التنفيذيين المشهورين.

شارما أيضًا مؤسس مشارك لموقع 960vets.com, وهو مورد دعم إلكتروني مبتكر يساعد الجنود الأمريكيين القدامى لكي يندمجوا مجددًا بنجاح في الحياة المدنية.

لكي تقرأ مدونته الشهيرة وتحمّل ملفًا صوتيًا مجانيًا عن القيادة دون منصب, زر موقع robinsharma.com اليوم.

- المؤلف يتبرع بجزء من عائدات هذا الكتاب لمؤسسة روبين شارما للأطفال.